Die Verbandsbildung im Eisengroßhandel unter besonderer Berücksichtigung der Entwicklung nach dem Kriege

Ein Beitrag zur Frage der Lebensfähigkeit
des freien Eisengroßhandels

Inaugural - Dissertation

zur Erlangung der Doktorwürde
der Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Fakultät
der Johann Wolfgang Goethe-Universität
in Frankfurt a. M.

vorgelegt von

Kurt Kuhnke

aus Essen

1937

DRUCK: HEINRICH PÖPPINGHAUS, o. H.-G., B.-LANGENDREER

Referent: Herr Professor Dr. Hellauer.
Korreferent: Herr Professor Dr. Gerloff.

Tag der mündlichen Prüfung: 20. Februar 1937.

R. UNIV
BIBLIOTHEEK
LEIDEN

BENUTZTE SCHRIFTEN.

BÜCHER.

Adler, W.: Die Organisationsbestrebungen in Stabeisenfabrikation und Stabeisenhandel, ihre Bedeutung für die Gesamtorganisation der Eisenindustrie. (Moderne Wirtschaftsgestaltungen, Heft 6.) Bonn 1920.

Ausschuß zur Untersuchung der Erzeugungs- und Absatzbedingungen der deutschen Wirtschaft. III. Unterausschuß: Die deutsche eisenerzeugende Industrie. Berlin 1930.

Beckerath, H. v.: Industrielle Kartellprobleme der Gegenwart. Ein Überblick (Schriften der Vereinigung für staatswiss. Fortbildung, Heft 13). Berlin 1926.

Berkenkopf, P.: Die Entwicklung und die Lage der lothring.-lux. Großeisenindustrie seit dem Kriege. 1925. Jena.

— Die Neuorganisation der deutschen Großeisenindustrie. Essen 1928.

Bonikowsky, H.: Der Einfluß der Industriekartelle auf den Handel in Deutschland. Jena 1907.

Cohn, A.: Verbände, Kartelle und Syndikate im Großhandel. Berlin 1919.

Dochow, F.: Verordnung zur Regelung der Eisenwirtschaft. Berlin 1920. (Dochow, F. u. Giesecke, P., Eisenwirtschaftsverordnung).

Frankenstein, C.: Die Erzeugung von Eisen und Stahl, Berlin 1928.

Gemeinfaßliche Darstellung des Eisenhüttenwesens, hersg. vom Verein Deutscher Eisenhüttenleute in Düsseldorf. 13. Aufl. Düsseldorf 1929.

Gerloff, W.: Handel und Binnenhandelspolitik (Beamtenhochschule, 2. Teil, 3. Bd., B. 1).

Giesecke, P.: Vorgeschichte und rechtliche Bedeutung der Eisenwirtschaftsverordnung. Berlin 1920 (Dochow, F. u. Giesecke, P., Eisenwirtschaftsverordnung).

Gruntzel, J.: Die wirtschaftliche Konzentration. Wien 1928.

Handloser, W.: Zur Organisation des Eisenhandels unter besonderer Berücksichtigung der Verhältnisse im süddeutschen Eisenhandel. Diss. Heidelberg 1928.

Hellauer, J.: Kalkulation in Handel und Industrie. Berlin 1931.

— System der Welthandelslehre. I. Bd. Berlin 1920.

— Handelsverkehrslehre (Die Handelshochschule, Bd. I). Berlin und Wien 1923.

Hirsch, J.: Der moderne Handel, seine Organisation und Formen. Tübingen 1925. 2. Aufl.

Hoffmann, M.: Die Entwicklung des Eisengroßhandels und ihre Probleme. Diss. Freiburg. 1930.

Hübner, E.: Die deutsche Eisenindustrie, ihre Grundlagen, ihre Organisation, ihre Politik. Leipzig 1913.

Keinemann, F.: Die Wandlungen in der Organisation des deutschen Eisengroßhandels seit der Währungsstabilisierung. Diss. Köln. 1935.

Klinger, K.: Eisenhandel (unter: Metellhandel im Handw. des Kaufmanns). Berlin 1925.

Korfes, O.: Grundsätze der Wehrwirtschaftslehre, Allgemeine Grundlagen der Wehrwirtschaft und der Kriegswirtschaft (Schriften zur kriegswirtschaftlichen Forschung und Schulung, hrsg. v. Hesse, K. 8). Hamburg 1936.

Krüger, W.: Die moderne Kartellorganisation der deutschen Stahlindustrie (Moderne Wirtschaftsgestaltungen, H. 11). Berlin-Leipzig 1927.
Lampe, A.: Großhandel, i. Ergänz. Bd. des Handw. d. Staatswiss. Jena 1929.
Lehmann, H.: Wucher und Wucherbekämpfung in Krieg und Frieden. Leipzig 1917.
Leisse, W.: Wandlungen in der Organisation der Eisenindustrie und des Eisenhandels seit dem Gründungsjahr des St. W. V. (Schmollers Jahrb. H. 158). München-Leipzig 1912.
Liefmann, R.: Kartelle, Konzerne und Trusts. Stuttgart 1927.
Löwenhardt, E.: Chemisches Unterrichtswerk, Leipzig-Berlin 1929.
Mannstädt, H.: Die Konzentration in der Eisenindustrie und die Lage der reinen Walzwerke, Jena 1906.
Matthes, W.: Die Verbandsbildung im deutschen Eisenhandel. Diss. Erlangen 1931.
Meyer, H.: Der deutsche Eisengroßhandel während des Krieges und in der Nachkriegszeit. Diss. Münster 1927.
Meyer-Waldeck, H.: Untersuchungen über den deutschen Absatzmarkt für Walzwerkserzeugnisse und dessen Versorgung durch die Eisenindustrie und den Eisenhandel. Diss. Berlin 1933.
Müller, Th.: Die deutsche Eisenindustrie im Weltkriege. Breslau 1915.
Neukamp, E.: Die Ausschaltung unseres Handels durch das Kriegswirtschaftsrecht. Berlin 1917.
Pintschovius, K.: Der Großhandel im wissenschaftlichen Urteil. Berlin 1928.
Reichert, J.: Aus Deutschlands Waffenschmiede. Berlin 1918.
— Kriegsorganisation der Eisen- und Stahlindustrie. Berlin 1915.
Schlaghecke, A.: Die Preissteigerung, Absatzorganisation und Bewirtschaftung des Eisen 1914—1920. Diss. Gießen. 1924.
Schmalenbach, E.: Die Grundlagen der Selbstkostenrechnung und Preispolitik. 5. Aufl. Leipzig 1930.
Schmidt, Ph.: Einführung in die allgemeine Geographie der Wirtschaft. Jena 1932.
Schneider, H.: Zur Analyse des Eisenmarktes, Sonderheft 1. Hrsg. v. Institut f. Konjunkturforschg. Berlin 1927.
Schwengler, G.: Die Umgestaltungen und Entwicklungstendenzen in der deutschen eisenschaffenden Industrie. Diss. Berlin 1930.
Sombart, W.: Die deutsche Volkswirtschaft im 19. Jhdt. 7. Aufl. Berlin 1927.
Statistische Jahrbücher f. d. Dt. Reich ab 1920.
Stillich-Steudel: Eisenhütte. Leipzig 1927.
Tschiersky, S.: Kartellorganisation. Berlin 1928.
Weinreis, H.: Die Stellung des Eisenhandels gegenüber der Eisenindustrie m. besond. Berücksichtigung der Machtausdehnung des Eisenhandels auf Produktionsunternehmungen in der Nachkriegszeit. Diss. Köln 1926.
Wiedenfeld, K.: Die Organisation der Kriegsrohstoffbewirtschaftung im Weltkriege. (Schriften zur Kriegswirtschaftlichen Forschung und Schulung, K. Hesse, 9). Hamburg 1936.
— Gewerbepolitik. Encyklopädie der Rechts- und Staatswissenschaft. A. Spielhoff, Heft 39, Berlin 1927.
— Kartelle und Konzerne. Berlin 1927.
Wiskott, O.: Eisenschaffende und eisenverarbeitende Industrie. Diss. Bonn 1929.

AUFSÄTZE.

Bülow, v. A.: Die Konzentrationsbewegung in der deutschen Eisenindustrie (Die deutsche Eisen- und Stahlindustrie) 1933, Spezialarchiv der Deutschen Wirtschaft. Berlin.
Lucke, H.: Der Aufbau des deutschen Eisenhandels (Sonderheft: Der deutsche Volkswirt. 12. Folge „Die Eisenindustrie Deutschlands und der Welt". Berlin 1935.

Gerwin, C.: Die nationale und internationale Verbandsbildung in der eisenschaffenden Industrie (Wirtschaftsjahrb. für das niederrhein.-westfl. Industriegebiet 1931. SH.). Essen 1931.

Hellauer, J.: Z. f. B. Konzentration, Kombination, Spezialisation. Z. f. B. 1936, H. 3, Jahrg. 13.

— Zwei Fragen aus dem Risikoproblem. Z. f. B. 1928, H. 1, Jahrg. 5. Berlin-Wien.

Liesowsky, A.: Zur Theorie und Systematik der Handelsfunktionen (Betriebswirtschaftl. Blätter) 7. Jg., H. 3. Wien 1936.

Schmalenbach, E.: Die Betriebswirtschaftslehre an der Schwelle der neuen Wirtschaftsverfassung. Vortrag vom 31. Mai 1928. (Zschr. f. Handelswiss.). 1928. S. 241.

ZEITUNGEN, ZEITSCHRIFTEN.

E. A. Z.
Frft. Ztg.
Ind. u. Handels-Ztg.
Magazin d. Wirtschaft.
Nord u. Süd.
V. B.
K. Z.
D. A. Z.
Wirtschaftsdienst.
K. R.; St. + E.; Z. f. B.; B. B.; Z. f. H.; D. V.; D. B. Z.
Geschäftsberichte, -Bedingungen, Verbandssatzungen.

Digitized by the Internet Archive
in 2026

https://archive.org/details/IA41552326_0100

Gliederung.

Seite

Vortwort IX

Einleitung: Wesen und Aufgaben des Eisengroßhandels.

I. Die Objekte des Eisengroßhandels.
1. Bedeutung, Vorkommen und Gewinnung des Eisens . 1
2. Die handelsreifen Eisen- und Stahlsorten . . 5

II. Die Funktionen des Eisengroßhandels 8
1. Sammelfunktion 9
2. Verteilerfunktion (i. e. S.) 10
3. Lagerfunktion 11
4. Kreditfunktion 12

Historischer Teil: Die Entwicklung der Marktposition des Eisengroßhandels in seinem Kampfe mit der Eisenindustrie um die Marktbeherrschung.

I. Die Lage des freien Eisengroßhandels um 1850 . . 14

II. Die Konzentrationstendenzen in Eisenindustrie und Eisengroßhandel bis zum Weltkriege.
1. Ursachen und Bedeutung der Konzentration in der Eisenwirtschaft 15
2. Konzentration der Eisenindustrie.
a) Der gemischte Betrieb 19
b) Industriekartelle 20
c) Werkshandelsfirmen 27
3. Konzentration des Eisengroßhandels . . . 29
a) Konkurrenzkampf der Händler 30
b) Kartellbildung 32
c) Fusion von Eisenhandelsunternehmen . . 36

III. Die Ausschaltung des freien Eisengroßhandels in der Kriegswirtschaft.
1. Die Gestaltung der Eisenwirtschaft im Weltkriege 40
a) Die ersten staatlichen Wirtschaftsmaßnahmen . 40
b) Der illegitime Eisenhandel 42
c) Das Kriegsamt 43

Seite

d) Der deutsche Stahlbund 45
e) Das Bezugsschein- und Dringlichkeitsscheinsystem 45
2. Die Folgen für den Eisengroßhandel . . . 46

IV. Die Wiederbelebung des freien Eisengroßhandels in der Inflationszeit.
1. Die allgemeinen Auswirkungen des Versailler Friedensdiktates und der Inflation auf die Eisenwirtschaft 50
2. Die Lage des Eisengroßhandels im besonderen . 54
3. Die Machtausdehnung des Eisengroßhandels auf die Industrie 58

V. Die zunehmende Abhängigkeit des Eisengroßhandels von der Eisenindustrie seit der Stabilisierung.
1. Die Verstärkung der Marktstellung der Eisenindustrie 60
2. Die Abwehrmaßnahmen des Eisengroßhandels . 66

VI. Der Neuaufbau der Organisation des Eisengroßhandels nach der nationalen Revolution 1933.
1. Die Entstehung des B. D. E. 71
2. Der Aufbau des B. D. E. 76
3. Die Kartellfunktion des B. D. E. 78

Analytischer Teil: Die Grundlagen und Hauptfaktoren der Marktstellung des Eisengroßhandels.

I. Die Lage des Eisengroßhandels in der freien Marktwirtschaft.
1. Die Marktstellung der Eisenindustrie . . . 83
2. Die Marktstellung des Eisengroßhandels . . 86

II. Die Marktstellung des Eisengroßhandels in der gebundenen (organisierten) Marktwirtschaft.
1. Die Voraussetzungen der Verbandsbildung.
a) für die Eisenindustrie 89
b) für den Eisengroßhandel 91
2. Die Selbstbehauptung des Eisengroßhandels.
a) Die Unterdrückung des selbständigen Eisengroßhandels durch die kartellierte Eisenindustrie . 94
b) Das Händlerkartell als Mittel der Selbstbehauptung des freien Eisengroßhandels.
aa. Einzelkartelle 98
bb. Gesamtkartell und berufsständische Ordnung 100

VORWORT.

Innerhalb des gesamten Kartellproblems nehmen die Fragen, welche die Verbandsbildung des Handels betreffen, eine Sonderstellung ein. Im allgemeinen sind die Bedingungen für die Gründung von Händlerkartellen sehr ungünstig. Man weiß, daß hier sehr leicht Außenseiter aufkommen und damit der Bestand von Kartellen oder ähnlichen Organisationen in hohem Grade gefährdet ist.

Indessen war der Handel in dem Maße genötigt, eigene Kartellorganisationen zu schaffen, wie die Bindungen unter den Erzeugern Verbreitung und zunehmende Festigung erfuhren. In dieser Hinsicht geht es dann immer um den Existenzkampf des selbständigen Handels, der sich gegen die Abhängigkeit von den Erzeugerverbänden zu wehren versucht. Wie sich dieser Machtkampf um die Beherrschung des Marktes zwischen Erzeuger und Händler auf einem bestimmten Gebiet, nämlich innerhalb der Eisenwirtschaft gestaltet hat, das ist der Gegenstand der vorliegenden Untersuchung.

Es soll auf Grund einer historischen und analytischen Untersuchung gezeigt werden, welche Faktoren bestimmend waren für die Organisation des Eisenhandels in seiner Abwehrstellung gegen die machtbedingten Übergriffe der Verbände und Gesellschaften der Eisenerzeuger.

Der Erzeuger und der Händler haben besondere arteigene Funktionen im volkswirtschaftlichen Gütererzeugungs- und -Verteilungsprozeß zu erfüllen. Würde sich jeder auf diese seine besonderen Aufgaben, für die allein er die erforderlichen Voraussetzungen mitbringt, in einer zweckmäßigen Arbeitsteilung beschränken, so gäbe es hier keine Probleme der marktmäßigen Machtverteilung. Seit etwa der Mitte des 19. Jahrhunderts sind aber mehr und mehr Konzentrationsbestrebungen, die in Sonderheit auf eine Marktbeherrschung hinauslaufen, in fast allen Zweigen der modernen Industriewirtschaft in steigendem Maße in Erscheinung getreten. Die Möglichkeiten, die dadurch für die Gestaltung des Verhältnisses von Erzeugung und Handel geschaffen wurden und die im Bereiche der Eisenwirtschaft den Gegenstand unserer Arbeit darstellen, lassen sich durch die Gegenüberstellung zweier Extreme am deutlichsten herausstellen.

Es ist entweder denkbar, daß die Konzentration der eisenerzeugenden Unternehmungen eine so starke Machtzusammenballung erreicht, daß der Eisenhandel den Interessen der Erzeuger vollkom-

men untergeordnet wird. Der selbständige Eisenhandel wird in diesem Falle praktisch ausgeschaltet, und die Güterverteilung liegt in den Händen der Erzeugerwerke selbst oder von ihnen beherrschter besonderer Absatzorganisationen.

Umgekehrt besteht die Möglichkeit, daß der Handel seinerseits durch Konzentration und kapitalistische Zusammenschlüsse seine marktbeherrschende Macht auf die Erzeuger ausdehnt. Diese müssen sich dann den Absatzbedingungen, die der Handel ihnen stellt, unterwerfen.

Zwischen diesen beiden Extremen hat sich die tatsächliche Entwicklung der deutschen Eisenwirtschaft seit dem Ausgang des 19. Jahrhunderts bis zur Neuregelung durch die nationale Revolution im Jahre 1933 bewegt. Damit sind die Umrisse unseres Gegenstandes angedeutet.

EINLEITUNG.

Wesen und Aufgaben des Eisen-Großhandels.

I. Die Objekte des Eisengroßhandels.

1. Bedeutung, Vorkommen und Gewinnung des Eisens.

Da die Frage nach den Existenzbedingungen des Eisengroßhandels im Mittelpunkt der Untersuchung stehen wird, müssen wir uns zunächst über sein Wesen Klarheit verschaffen. Jeglicher Großhandel[1]) ist einmal dadurch gekennzeichnet, daß er relativ große Umsätze tätigt, etwa im Vergleich zum Kleinhandel; andererseits liegt ein wesentliches Kriterium in der Art und Weise der Einschaltung seiner Funktionen in den Weg der Ware vom Urproduzenten bis zum letzten Konsumenten. Beide Tatbestände treten für jede Branche in der Regel verschiedenartig in Erscheinung, und zwar je nach den Besonderheiten der Handelsobjekte. Eine genauere Bestimmung des Wesens und der Aufgaben des Eisengroßhandels erfordert daher die Betrachtung seiner Objekte. Aber nicht nur deshalb müssen wir uns damit beschäftigen. Auch die fundamentale Bedeutung, die das Eisen nicht nur für die gesamte Gütererzeugung, sondern auch für das kulturelle und soziale Leben darstellt, läßt es notwendig erscheinen, in gedrängter Form alle die Dinge vor Augen zu führen, die zur besseren Kenntnis der Objekte des Eisengroßhandels erforderlich sind.

Namentlich seit der Entstehung des Maschinenzeitalters[2]) gehört das Eisen — neben der Kohle — zu den eigentlichen Grundlagen der gewerblichen Wirtschaft. Im Entstehungsprozeß der modernen Industriewirtschaft war der Kampf um diese Rohstoffe weitgehend bestimmend für Tempo und Ausbreitung der Entwicklung. Vielfach beherrschten die Länder, die reich mit Eisenvorkommen gesegnet waren, die Wirtschaft der Welt. Oft läßt sich an dem Grade der Entfaltung der Eisenwirtschaft und damit auch des Eisenhandels innerhalb der Volkswirtschaft das Stadium der gesamten industriellen Entwicklung eines Landes erkennen. Daß für die gegenwärtigen

---

[1]) Zum Folgenden vgl. Josef Hellauer, „System der Welthandelslehre", I. Bd., S. 69. Berlin 1920.

[2]) P. H. Schmidt, „Einführung in die allgemeine Geographie der Wirtschaft", Jena 1932. S. 180 ff.

autarkischen Bestrebungen der Nationalwirtschaften die Verfügung über ergiebige Eisenlager von entscheidender Bedeutung ist, braucht kaum besonders betont zu werden.

Für die wirtschaftliche Nutzbarkeit des Eisens ist die Art seines Vorkommens wichtig [3]). Als reines Metall (Fe) finden wir es in der Natur nur in verschwindend kleinen Mengen; zum Beispiel tellurischen Ursprungs in Grönland, kosmischer Entstehung in den Meteoriten. Als Legierung mit Silizium, Phosphor, Mangan oder in chemischer Verbindung mit Sauerstoff, Schwefel, Kohlenstoff und Wasserstoff, ist es außerordentlich weit verbreitet. Bedeutende Geologen (u. a. P. Wegener) sind, teilweise auf Grund exakter Versuche, zu der Erkenntnis gekommen, daß die sogenannte Magma-Schicht, d. i. die glutflüssige Masse des Erdinnern, auf der die Kontinente schwimmen, im wesentlichen aus Eisen besteht. Für uns ist wichtig, daß die Erdkruste, die das Magma umschließt, einen Eisengehalt von etwa 4% hat. Das Eisen kommt in mineralischer Form als Eisenerz vor, dessen unermeßliche Lager durch folgende Zahlen dokumentiert werden:

Vorkommen von Eisenerz in Millionen metr. t [4]).

Weltteile	sichere	mögliche
Europa	22 598	16 818
Amerika	26 866	119 947
Ozeanien	2 602	48
Asien	4 402	20 855
Afrika	1 344	10 000
Insgesamt:	57 812	167 663
Deutschland vor Versailles	1 317	2 843

	sofort verwendungsfähig [5])	bedingt verwendungsfähig [5])
Deutschland nach Versailles	375	346

Aus dem Erz wird durch den Verhüttungsprozeß das Eisen gewonnen. Die Aufgabe der Hüttenindustrie besteht darin, das Eisen von den im Gestein enthaltenen schädlichen Elementen und Verbindungen zu trennen. Die wichtigsten Eisenerze sind [6]):

---

[3]) Löwenhardt, E., „Chemisches Unterrichtswerk", Leipzig-Berlin 1929. S. 135 ff.

[4]) Statistisches Jahrbuch für das Deutsche Reich. 25. Jahrgang, 1933, S. 50 i. Anhang.

[5]) Statistisches Heft, Produktions- und wirtschaftsstatistische Angaben aus der Montanindustrie, 37. Ausgabe, Nov. 1936. Verlag Glückauf G. m. b. H., Essen.

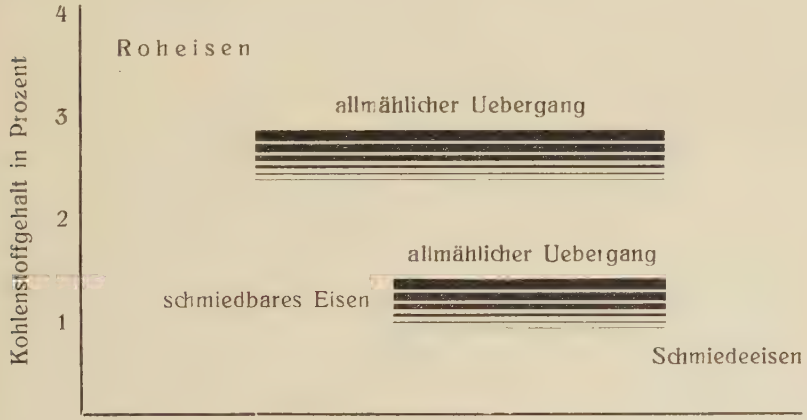
[6]) Löwenhardt, E., a. a. O., S. 135.

1. Magneteisenstein, mit etwa 72% Eisengehalt, das ergiebigste Erz; Hauptvorkommen: Schweden, Ural.
2. Roteisenstein, mit etwa 70% Fe; Elba, Lahn, Oberersee.
3. Brauneisenstein (Minette) [7]) mit etwa 60% Fe: Lahn, Sieg, hauptsächlich Lothringen und Luxemburg; (früher das wichtigste deutsche Eisenerz).
4. Spateisenstein, mit 33—43% Fe; Saar, Ruhr, Sieg, Kärnten.
5. Eisenkies, (Schwefelkies) bis 43% Fe; Sieg, Schlesien, Pyrenäen.

Während einerseits das Eisen im Verlauf des Verhüttungsprozesses von den schädlichen Substanzen befreit wird, macht seine spätere Verwendung es andererseits erforderlich, ihm im Verlauf des Prozesses eine Menge verschiedener „Zuschläge" beizugeben. Das technische Eisen ist eine chemische Verbindung von Eisen mit Metallen (Mn, Ni, Chr, u. a.) und Nichtmetallen (C, S, Ph, u. a.).

Die wichtigste Beimengung ist der Kohlenstoff, dessen prozentualer Anteil den größten Einfluß auf die Eigenschaften des Eisens hat. So erfolgt auch die Unterscheidung der Eisensorten nach dem Kohlenstoffgehalt.

Einteilung des Eisens [8])



Der Hauptstoff der Eisenverhüttung, das Eisenerz, läßt sich gewöhnlich so verarbeiten, wie der Bergbau es liefert. Als Brennstoff zur Verflüssigung des Eisens, kommt heute nur der Steinkohlenkoks in Frage (früher Holzkohle), der als Restbestand der trockenen Destillation der Steinkohle ein verhältnismäßig reiner Kohlenstoff ist. Neben der Brenneigenschaft hat er noch die Bedeutung des wich-

[7]) Das Wort „Minette" selbst ist eine Verkleinerungsform (Pejorativform) des Wortes „Mine" (frz. Erz).

[8]) Stillich-Steudel, „Eisenhütte". Leipzig. Verlag Voigtländer.

tigsten Legierungsbildners. Als dritter Rohstoff sind die sogenannten Zuschläge[9]) (meist sind es kalkhaltige Steine) von Wichtigkeit, deren Aufgabe es ist, die schwer schmelzbaren erdigen Bestandteile der Erze in leicht schmelzbare Schlacken umzuwandeln. Die Umwandlung der Erze in Eisen erfolgt im Hochofen. Länder mit großen Wasserkräften und deshalb billiger elektrischer Energie erzeugen ihr Roheisen größtenteils in Elektroöfen. Das flüssige Roheisen läuft entweder durch Rinnen in vorgerichtete Sandbecken oder in die Kokillen einer Gießmaschine, wo es zu Masseln erstarrt — in dieser Form kommt es in den Handel —, oder man sammelt es in großen feuerfesten Transportkübeln (Roheisenmischern), die es in noch flüssigem Zustande dem naheliegenden Stahlwerk zuführen. Während etwa fünf Sechstel der Roheisenproduktion durch den Entkohlungs- und Frischprozeß zu schmierbarem Eisen veredelt werden, wird der Rest unmittelbar in Formsand gegossen (z. B. Maschinenfundamente, Schwungräder usw.).

Das schmierbare Eisen erscheint in mehreren Stahlsorten als Ergebnis folgender Veredlungsverfahren[10]):

1. Bessemer-Verfahren,
2. Thomas-Verfahren,
3. Siemens Martin-Verfahren,
4. Elektro-Verfahren,
5. Tempern,
6. Tiegelgußstahl-Verfahren.

Alle diese Prozesse fundieren im wesentlichen auf der Umwandlung des Roheisens in Stahl, unter Entfernung der Nebenbestandteile (Si, Mn, Ph, S und O) und der Verringerung des Kohlenstoffgehaltes durch Oxydation.

Für die deutsche Rohstahlproduktion sind die Verfahren der Engländer Bessemer und Thomas, sowie das Verfahren von Siemens und Martin von überwiegender Bedeutung. Während das Bessemer-Verfahren, dessen Konverter kieselsäurereiches feuerfestes Futter hat, nur für phosphorfreies Roheisen verwendbar ist, eignet sich gerade das basische Futter des Thomasverfahrens besonders für unsere deutschen Erze, die 1,5 bis 2,5% Phosphor enthalten. Durch das Thomas-Verfahren wird der Phosphor, der das Eisen brüchig macht, vom Futter gewissermaßen absorbiert. Anstatt wie bisher nur die phosphorfreien schwedischen Erze konnten auf Grund dieses Fortschritts nunmehr auch die deutschen Erze zu hochwertigen Stählen verhüttet

---

[9]) „Gemeinfaßliche Darstellung des Eisenhüttenwesens", herausgegeben v. Verein Deutscher Eisenhüttenleute in Düsseldorf, 13. Aufl. Düsseldorf 1929. Verlag Stahleisen m. b. H. S. 41.

[10]) Frankenstein, C., „Die Erzeugung von Eisen und Stahl", Berlin 1928, S. 5 ff. — Hübner, E., „Die deutsche Eisenindustrie, ihre Grundlagen, ihre Organisation, ihre Politik". Leipz. 1913, S. 21 ff.

werden. Ein wertvolles Nebenprodukt des basischen Prozesses bildet die Thomas-Schlacke, die ein wichtiges Düngemittel darstellt.

Das Siemens-Martin-Verfahren dient in der Hauptsache zur Nutzbarmachung der gewaltigen Schrottmengen, die aus dem Verbrauch zurückströmen. Erhöhte Bedeutung kommt diesem Verfahren weiterhin dadurch zu, daß es wegen der langen Dauer des eigentlichen Prozesses die Möglichkeit bietet, die fortschreitende Entkohlung leicht zu verfolgen und so durch rechtzeitige Unterbrechung jede gewünschte Zusammensetzung zu erhalten.

Bei der elektrischen Stahlerzeugung dient der Strom als Wärmequelle. Das Produkt zeichnet sich durch besondere Reinheit aus. Dieses Verfahren ist in Deutschland infolge der relativ hohen Strompreise nur wenig verbreitet.

Das Tiegelgußstahlverfahren der Firma Friedr. Krupp A.-G., Essen, liefert einen hochwertigen Stahl mit gleichmäßigem Gefüge. Wenn auch seine Herstellung hohe Kosten erfordert, so hat er dank seiner Qualität unter den in der Rüstungsindustrie verarbeiteten Stählen eine Monopolstellung inne.

Der in den Stahlwerken nach den genannten Verfahren hergestellte Stahl, statistisch und handelsüblich als Rohstahl bezeichnet, erhält seine Formgebung durch:

1. Gießen (Stahlformguß),
2. Schmieden (Schmiedestücke),
3. Walzen (Walzwerkserzeugnisse).

2. Die handelsreifen Eisen- und Stahlsorten.

Die dem Walzwerk zugeführten Blöcke durchlaufen die verschiedenen Walzenstraßen, bis sie die endgültige Formgebung erhalten haben. Sowohl die Blöcke als auch die Zwischenprodukte des Walzprozesses, die sogenannten Knüppel, sind bereits absatzfähige Erzeugnisse, die zur Weiterverarbeitung an andere Werke verkauft werden können. Alle diese Erzeugnisse werden unter der Bezeichnung Halbzeug zusammengefaßt. In der Adjustage wird der heruntergewalzte Stahl in gewünschte Längen geschnitten und gerichtet. Auf Grund der verschiedenen Verarbeitungsprozesse und der Sorten, Profile usw. werden die handelsreifen Eisen- und Stahlsorten folgendermaßen unterschieden [11]):

I. Gußerzeugnisse
   A. Roher Eisenguß
      1. Ofenguß
      2. Röhrenguß
      3. Maschinenguß
      4. Bauguß

[11]) Zusammengestellt nach d. Stat. Jahrb. f. d. Dt. R.

B. Temperguß
C. Stahlguß

II. Walzwerkserzeugnisse
A. Halbzeug, Rohblöcke, Knüppel usw.
B. Walzwerks-Fertigerzeugnisse
1. Eisenbahn-Oberbaustoffe, Schienen und Schwellen
2. Formeisen
a) Belageisen usw.
b) U-Eisen und Träger
c) Kleinformeisen
3. Stabeisen
4. Walzdraht
5. Bleche
a) Grobbleche
b) Mittelbleche
c) Feinbleche
6. Bandeisen
7. Röhren
8. Rollendes Eisenbahnzeug
9. Schmiedestücke.

In den ersten Jahren der verbandsmäßigen Zusammenfassung der Eisenerzeugnisse (etwa seit 1890) bildete sich die Unterscheidung in A- und B-Produkte [12]). Selbstverständlich ergeben sich weitere Unterschiede aus der Qualität des Materials. Beispielsweise kommt den Edelstählen, auf die fast alle Zweige der weiterverarbeitenden Industrie angewiesen sind, eine hohe Bedeutung zu. (Maschinenbau. Automobilbau, Eisen- und Stahlwarenindustrie, Werkzeug-, Klingen-. Rüstungsindustrie, Bauwesen = Siliziumstahl, Innen- und Außenarchitektur = Kruppschen Nirosta-Stahl.)

Mit dem Vorstehenden haben wir bereits eine erste Orientierung über die Art der Handelsobjekte des Eisengroßhandels gewonnen. Hinzuzufügen bleibt, daß Eisenhandel bzw. Großhandel und Metallhandel grundsätzlich zu scheiden sind.

Das Metall-Eisen (Fe) wird dem Tätigkeitsbereich des Metallhandels entzogen und bildet eigene, von den anderen Metallen unabhängige Märkte. Unter Eisenhandel i. w. S. ist lediglich der Vertrieb aller Erzeugnisse der Eisen- und Stahlindustrie zu verstehen [13]).

Seine Tätigkeit beginnt also mit der Erfassung des Hochofenproduktes Roheisen und hört ungefähr bei dem Feinwalzprodukt

---

[12]) A-Produkte sind die schweren Walzwerkserzeugnisse: Halbzeug, Eisenbahnoberbau-Material und Formeisen; B-Produkte sind die leichten Walzwerkserzeugnisse: Stabeisen, Walzdraht usw.

[13]) Matthes, W., „Die Verbandsbildung im deutschen Eisenhandel". Diss. Erlangen, 1931. S. 1.

Weißblech auf. Der Vertrieb erstreckt sich infolgedessen auf folgende Hauptprodukte: Roheisen, Halbzeug, Eisenbahnoberbaumaterial, Form-, Stab-, Bandeisen, Bleche, Röhren und Draht. Jedes dieser Spezialerzeugnisse besteht aus einer mehr oder minder großen Anzahl von Unterprodukten, mit Unterscheidungen in Qualität, Profilen und Dimensionen, von denen die letzteren in unzähligen Variationen auftreten. Nicht zum Eisenhandel gehören somit der Erz-, Schrott- und Eisenwarenhandel [14]).

Allerdings stellen die meisten Eisenhandelsfirmen Kombinationen des Eisenhandels mit den letztgenannten Handelsbranchen dar. Während des Weltkrieges beispielsweise entwickelte sich die Verbindung Eisen- und Schrotthandel, da die Belieferung mit Eisenerzeugnissen vom Produzenten aus nur auf Kompensationsbasis von Schrott erfolgen durfte. Es gibt heute Firmen, die neben den Eisenroh-, Halb- und Fertigerzeugnissen in größerem, teils in kleinerem Umfange auch noch grobe Eisenwaren, wie Hufeisen, Gußwaren, Werkzeugstahl, Schrauben, Nieten usw. führen. Außerdem halten noch viele Firmen, besonders im süddeutschen Handelsgebiet, zahlreiche Artikel der Kleineisenhandelsbranche für den Bedarf der Industrie, des Handwerks, der Landwirtschaft und für Haus und Küche. In diesen Fällen könnte man etwa von einem gemischten Handel [15]) sprechen, doch werden sie alle unter den Begriff Eisenhandel zusammengefaßt.

Im engeren Sinne versteht man unter Einzelhandel den Vertrieb von Walzwerkserzeugnissen [16]). Den Begriff in dieser Weise enger zu fassen, empfiehlt sich aus folgenden Gründen: In der Produktion und im Handel unterscheidet man vier Eisensortengruppen: Roheisen, Halbzeug, Oberbaumaterial und Walzwerkserzeugnisse. Die eisenwirtschaftliche Entwicklung im letzten Jahrzehnt des vorigen Jahrhunderts (vertikale Konzentration) führte zu einer Ausschaltung des freien Eisenhandels in den ersten drei Gruppen. Während auf Grund der Zusammenschlüsse von reinen Betrieben zu gemischten Betrieben — von dieser Erscheinung wird noch später die Rede sein — der Roheisenhandel überflüssig wurde, hatte der direkte Geschäftsverkehr, der sich zwischen Erzeugern und Großverbrauchern (übe 70% der Gesamtverbraucher) entwickelte, eine weitgehende Bedeutungslosigkeit des Handels in Halbzeug und Oberbaumaterial zur Folge. Übrig blieb somit der Handel in Walzwerkserzeugnissen, der jedoch mengenmäßig fast 90% aller Eisenprodukte darstellt. Unter Berücksichtigung dieser Tatsache werden in der Praxis sowie in den

---

[14]) Der Eisenwarenhandel befaßt sich mit den in folgenden 6 Gruppen zusammengefaßten Waren: 1. grobe Eisenwaren, Schrauben, Stifte, Drähte usw. 2. Kleineisenwaren u. Beschläge, 3. Werkzeuge, 4. Gußwaren, 5. landw. Eisenartikel, 6. Haushaltungsgegenstände.

[15]) In der Praxis spricht man in diesem Zusammenhang oft von einem „unreinen" Eisenhandel.

[16]) In diesem Sinne findet er auch in den Enqueten Verwendung.

amtlichen Berichten des Enquête-Ausschusses die Begriffe Eisenhandel und Handel mit Walzwerkserzeugnissen synonym gebraucht. Alles dies gilt natürlich auch speziell für den Eisengroßhandel.

II. Die Funktionen des Eisengroßhandels.

Die Art der Handelsobjekte ist nicht ohne Einfluß auf die Funktionen des Eisengroßhandels. Noch wesentlicher sind aber die spezifisch großhändlerischen Aufgaben, die er in einem hochentwickelten Industrielande zu erfüllen hat. Auf diese Funktionen kommt es auch wesentlich bei der Frage der Lebensbedingungen des freien, selbständigen Eisengroßhandels an. Wir müssen uns also des näheren damit beschäftigen.

In der einschlägigen Literatur über den Eisengroßhandel gibt es u. W. nur eine Arbeit, die ausführlich auf die Funktionen eingeht, diejenige von Max Hoffmann[17]).

Zu seinen Ausführungen ist zu sagen, daß sie, wenngleich systematisch, weder umfassend sind, noch den tatsächlichen Verhältnissen der Eisengroßhandelspraxis gerecht werden.

Unter wörtlicher Verwendung der Großhandelssystematik von Lampe teilt Hoffmann den Eisengroßhandel folgendermaßen ein:

1. Produktionszwischenhandel
   a) reiner Aufkaufshandel
   b) Sortimenter-Großhandel
   c) Ausgleichsgroßhandel
2. Absatzgroßhandel (i. S. Triebkraft des Warenstroms).

In der folgenden Interpretation sagt Hoffmann zu 1a): „. . . der reine Aufkaufshandel spielt keine Rolle", zu b) „. . . Der Sortimenter-Großhandel . . . findet ebenso wie der reine Aufkaufshandel . . . keinen Platz." Es bleiben somit

1. Produktionszwischenhandel
   a) Ausgleichshandel
2. Absatzgroßhandel.

Unter Produktionszwischenhandel ist wohl der Handel zwischen Produzenten (also Erzeugern und Verarbeitern) zu verstehen. Aus welchem Grunde findet eine Untergliederung in Ausgleichshandel statt? Abgesehen davon, daß das Wort Ausgleichshandel einen unklaren Begriff darstellt, wird es durch seine Stellung unter 1 von 2 ausgeschlossen, was sicherlich falsch sein dürfte. Liegt es nicht schon im „Wesen" des Handels begründet, und zwar ganz allgemein, einen Ausgleich zwischen Angebot und Nachfrage — zeitlich und örtlich — herzustellen?

---

[17]) Vgl. Max Hoffmann, „Die Entwicklung des Eisengroßhandels und ihre Probleme". Diss. Bonn 1930. S. 81—86.

Dieser Fall ist ein Beispiel jener vielfach zu beobachtenden Erscheinung, daß bei der Darstellung wirtschaftlicher Zustände, diese gewaltsam in ein vorgegebenes wirtschaftswissenschaftliches System eingezwängt werden, wodurch Unklarheit und Verwirrung entstehen, und wodurch weder der Wirtschaftspraxis noch der Wirtschaftswissenschaft, ein Dienst erwiesen wird. Nur in den seltensten Fällen wird es möglich sein, allgemeine wissenschaftliche Definitionen auf eine ganz besondere Wirtschaftserscheinung oder auf einen einzelnen Wirtschaftszweig wörtlich zu übertragen; Aufgabe des Sachbearbeiters ist es, die wesentlichen und zutreffenden wissenschaftlichen Begriffe und Erkenntnisse aus der allgemein gültigen Definition zu eliminieren und in der Darstellung der jeweiligen Wirtschaftstatsache zu verarbeiten.

Im folgenden soll versucht werden, die tatsächlichen Aufgaben des Eisengroßhandels im Wirtschaftsleben in knapper Form darzustellen [18]).

Zu unterscheiden sind:

1. Sammelfunktion
2. Verteilungsfunktion im e. S.
3. Lagerfunktion
4. Kreditfunktion.

Unter der „Verteilung im weiteren Sinne" ist die gesamte Absatzregelung und Durchführung der Eisen- und Stahlerzeugung zu verstehen. Infolgedessen fällt unter diesen weitgefaßten Begriff V e r t e i l u n g der gesamte Aufgabenkreis des Eisengroßhandels. Um die Lager- und Kreditfunktion wegen ihrer Wichtigkeit besonders behandeln zu können, sollen diese beide systematisch für sich betrachtet und alle anderen Aufgaben des Eisengroßhandels, insbesondere die technischen, unter der Verteilerfunktion i. e. S. erörtert werden.

1. S a m m e l f u n k t i o n n a c h d e r V e r k a u f s s e i t e.

Die heutigen großen Eisenerzeugungsstätten mit ihren gewaltigen Walzenstraßen können nur dann wirtschaftlich arbeiten, wenn für jede Sorte der herzustellenden Fabrikate große Bestellungen vorliegen. Der laufende Bedarf der Kleinhändler und Verbraucher ist aber sehr zersplittert und in den einzelnen Posten nur gering. Hier setzt die Tätigkeit des Eisengroßhandels ein. Er sammelt die vielen Aufträge im ganzen Wirtschaftsraum und führt sie nach Profil und Qualität geordnet den dafür in Frage kommenden Werken zu. Diese geschlossenen Aufträge können für den Erzeuger oft schon ein Produktionsprogramm bedeuten. Die s a m m e l n d e T ä t i g k e i t des

---

[18]) Vgl. zu Folgendem: H e l l a u e r, System der Welthandelslehre. I. Bd. S. 129 ff. L i s o w s k y, A., „Zur Theorie und Systematik der Handelsfunktionen". In den Betriebswirtschaftlichen Blättern, Wien 1936, 7. Jahrg., 3. Heft, S. 203 ff.

Eisengroßhandels wird für den Produzenten umso wertvoller und unentbehrlicher, je weiter der Verbraucherkreis von den Erzeugungsstätten liegt, wie z. B. in Süddeutschland. Dadurch ergibt sich naturgemäß eine weit schwierigere Geschäftsabwicklung, als im westdeutschen Wirtschaftsgebiet, wo Erzeuger und Verbraucher auf einem sehr engen Raum zusammengeballt sind.

2. Verteilerfunktion i. e. S.

Die Errichtung einer Eisengroßhandelsfirma, der Aufbau des Geschäftsbetriebes und ihrer Verkaufsorganisation, die Sammlung der vielen notwendigen Erfahrungen, der Absatz der Waren usw. setzen vom Eisengroßhändler eine Menge persönlicher Fähigkeiten und materieller Gegebenheiten voraus, erfordern von ihm ein großes Maß von Arbeit, Ausdauer, Beweglichkeit und Verantwortungsfreudigkeit. Die Tätigkeit des Eisengroßhändlers gewährt dadurch dem Erzeuger große Vorteile. Sie bedeutet für ihn eine weitgehende Arbeits-, Kapital- und Risikoentlastung und ermöglicht ihm eine erhöhte Konzentration auf die technische Produktionsgestaltung. Der Eisengroßhändler, der über eine erschöpfende Marktkenntnis seines Wirtschaftsraumes verfügt, vermag eine weit rationellere Absatzregelung durchzuführen als der Erzeuger. Er kann z. B. durch geschickte Zusammenstellung von Auftragsausführungen durch Sammelladungen Transportvorteile erzielen. Er kann durch Errichtung von Lagergemeinschaften eine Verringerung seiner Lagerkosten herbeiführen. Insbesondere vermag er sich durch seine Marktübersicht der Bedarfsweckung zu widmen. Die Tatsache, daß er nicht nur aus geschäftlichen Gründen, sondern infolge seiner meist guten sozialen Lebenslage einen gesellschaftlichen Verkehr mit den Leitern der Wirtschaftsunternehmungen seines Absatzgebietes pflegt, ermöglicht ihm, schon frühzeitig von zukünftigen Bauprojekten zu erfahren und entsprechende Vorbereitungen zugunsten der erhöhten Verwendung von Eisen und Stahl zu treffen.

Den Kleinhändlern und Verbrauchern ist er ein Ratgeber und Helfer, die er aus der Fülle seiner mannigfaltigen speziellen Fachkenntnisse und beruflichen Erfahrungen berät und denen er in jeder Wirtschaftslage zur Seite steht.

Im Hinblick auf das Risikoproblem ist darauf hinzuweisen, daß die Industrie das Transportrisiko auf den Eisengroßhandel abwälzt. Ein Beispiel aus den Verkaufsbedingungen des Stahlwerks-Verbandes, Abteilung Grobblechverband:

> „Der Versand erfolgt in allen Fällen für Rechnung und Gefahr des Käufers. Bei frachtfreien, sowie fob- und cif-Lieferungen legen wir die Kosten für Bahn- und Wasserfracht, Überschlag, Seefracht, Versicherung usw. für den Besteller lediglich vor, ohne damit irgendeine Verbindlichkeit für rechtzeitige Beförderung durch die Eisenbahn oder auf dem Wasserwege zu übernehmen. Sämtliche nachträglichen Erhöhungen sind von dem Käufer zu tragen, ebenso die höheren Kosten, die dadurch entstehen, daß der

Versand aus irgend einem Grunde auf einem anderen als dem vorgesehenen Transportwege — Bahnweg anstelle des Wasserweges und umgekehrt — erforderlich wurde".

Aus den obigen Angaben ist ersichtlich, daß der Eisengroßhändler nicht nur die Kosten des Transportes, sondern auch alle damit zusammenhängenden Risiken zu tragen hat. Demgegenüber aber ist er nicht immer in der Lage, die bei der Verteilung der Ware wieder auftretenden Risiken auf seine Abnehmer abzuwälzen.

3. Lagerfunktion.

Eine der Hauptaufgaben der Absatzregelung beruht in der Lagerfunktion. Die Unterhaltung gut assortierter Großhandelsläger erweist sich sowohl für den Lieferanten als auch für den Verbraucher gleich segensreich und heute für beide Teile unentbehrlich. Stellt die reiche Sortimentierung des Händlerlagers auch hohe Anforderungen, insbesondere an seine Kapitalkraft, so gewährleistet sie andererseits die Befriedigung plötzlich auftretender Nachfrage und erspart dem Eisenkleinhändler die Haltung eines eigenen größeren Lagers. Bei direktem Verkehr müßte dieser sich an das Werk wenden, wodurch ihm viel Zeit verloren ginge, er aber noch nicht die Gewähr hätte, daß das gewünschte Material dort vorrätig sei. Die Eisenindustrie, die unter dem Druck der technischen Gesetze ihrer Anlagen steht, erstrebt in erster Linie eine gleichmäßige Beschäftigung. Der Großhandel trägt dazu wesentlich bei, denn er erstrebt durch seine Lagerhaltung einen Ausgleich in den saisonellen und konjunkturellen Schwankungen.

Warum übernimmt aber die Industrie nicht selbst die Lagerung der Ware? Dazu ist folgendes zu sagen:

Erstens würde die Einlagerung auf dem Werksgelände einen zu großen Raum erfordern, dessen Beschaffung in den meisten Fällen unmöglich ist. Zweitens hätte die Beförderung der Eisenmengen zur Zeit des erhöhten Bedarfes nicht unerhebliche Schwierigkeiten zur Folge, die sich auf den gesamten Güterverkehr ungünstig auswirken würden. Weiterhin ist auf die großen Ausgaben hinzuweisen, die durch die Errichtung von Lagerhallen und zur Pflege des Materials erforderlich wären. Drittens wäre eine direkte Belieferung der unzähligen, weit verstreut liegenden Klein- und Mittelhändler durch das Werk nicht nur äußerst schwierig und zeitraubend, sondern gewiß auch weit kostspieliger, als die Tätigkeit des Großhandels.

Die Lagerhaltung durch den Großhandel stellt also für den Erzeuger eine hervorragende Arbeits-, Kapital- und Risikoentlastung dar. Die Risikoentlastung bezieht sich in erster Linie auf das Konjunkturrisiko, das wiederum in ein Absatz- und Preisrisiko zerfällt. Zum Risikoproblem ist allgemein folgendes zu sagen [19]: Es gibt im

---

[19]) Vgl. J. Hellauer, „Zwei Fragen aus dem Risikoproblem". In der Z. f. B. 1928, Jg. 5, H. 1. Berlin-Wien, S. 19 ff.

Wirtschaftsleben zwei grundsätzlich verschiedene Arten von Risiken, und zwar erstens solche, aus denen die Risikoträger nur Verluste erleiden können und zweitens solche, bei denen der Verlustgefahr eine ebenso große Gewinnchance gegenübersteht. Aus dem aktiven Kreditrisiko, das der Eisengroßhändler durch Kreditgewährung an seine Kunden trägt, können dem Großhändler nur Verluste entstehen. Dasselbe ist beim Transportrisiko (s. oben) und Vertragserfüllungsrisiko (vom Gläubiger aus betrachtet) der Fall. Dagegen hat die Möglichkeit eines nicht in Rechnung gezogenen Gewinnes große Bedeutung beim Preisrisiko, Valutarisiko und Geldwertrisiko. Bei ihnen handelt es sich um Preisschwankungen, die ebenso gut wie nach der Verlustseite, nach der Gewinnseite vor sich gehen können."

Die Verringerung des Vertragserfüllungsrisikos der Werke, die dadurch erreicht wird, daß diese nur an diejenigen Großhändler liefern, die ihnen hohe Sicherheiten zur Vertragserfüllung zu bieten vermögen, ist von großer Bedeutung.

So heißt es z. B. in den Allgemeinen Verkaufsbedingungen des Grobblechverbandes unter Nr. 13:

„Unsere Lieferungspflicht setzt die unbedingte Kreditwürdigkeit des Käufers voraus. Sollten nach eingegangener Verpflichtung begründete Zweifel in dieser Hinsicht auftreten, so sind wir berechtigt, Sicherheitsleistung zu bedingen oder von unseren Lieferungsverpflichtungen zurückzutreten, ohne daß dem Käufer ein Recht auf Schadensersatz zusteht".

Während die Industrie auf diese Weise das Vertragserfüllungsrisiko für sich praktisch ausschaltet, vermag der Eisengroßhändler seinen Abnehmern gegenüber nicht so zu verfahren. Bei einem direkten Absatz der Werke an Kleinhändler und Verbraucher sind letztere nicht in der Lage, die von den Werken verlangten hohen Garantieleistungen zu stellen.

4. Kreditfunktion.

Die Kreditfunktion ist neben der Lagerfunktion die Hauptaufgabe, aber auch die Hauptstärke des Eisengroßhandels. In kreditärer Hinsicht stellt der Großhändler selbst überhaupt keine Ansprüche an den Erzeuger. Dagegen ist der kleine Eisenbezieher nicht jederzeit in der Lage, seine Einkäufe sofort in bar zu bezahlen. Er muß meist einen kurz- oder gar langfristigen Kredit bei dem Großhändler in Anspruch nehmen. Das Werk, das durch seine hohen laufenden Betriebsausgaben insbesondere durch die Arbeitslöhne, die es vor der Materialfertigung aufwenden muß, auf schnellen Zahlungseingang angewiesen ist, kann in der Regel keinen Kredit gewähren. Der Eisengroßhandel tritt hier als Kreditgeber helfend und vermittelnd auf, um einen reibungslosen Warenfluß zu ermöglichen.

Zur Erläuterung sei auch hier eine Stelle aus den Allgemeinen Verkaufsbedingungen des Grobblechverbandes, Abs. 14 zitiert:

„Die Zahlung des Großhändlers an das Werk hat, wenn nichts anderes vereinbart, spätestens am 15. des der Absendung vom Werk, bezw. nach Fertigstellung des Materials, folgenden Monats in bar ohne irgendwelchen Abzug zu erfolgen".

„Bei verspäteter Zahlung werden vom Tage der Fälligkeit an Verzugszinsen in Höhe des Reichsbankdiskonts zuzüglich 3% berechnet".

Ein späterer Zahlungstermin kommt praktisch jedoch nicht vor.

Die Hauptvoraussetzung der Kreditgewährung ist die Erforschung und ständige Überwachung der Kreditwürdigkeit, deren bestmögliche Durchführung nur der Eisengroßhandel zu leisten vermag. Er allein kennt die genauen Finanz- und Geschäftsverhältnisse seiner Kunden und vermag auf Grund dieser Kenntnis und seiner persönlichen Beziehungen zu ihnen in der Kreditgewährung oftmals weit entgegenkommender zu sein als alle anderen Kreditgeber. Während seine speziellen Kenntnisse bei schlecht geführten Unternehmungen eine Kapitalfehlleitung verhüten, bedeutet die Zurverfügungstellung seines Kapitals für kapitalschwache aber gesunde Unternehmungen neue Triebkraft. Mit jeder Kreditgewährung übernimmt der Eisengroßhandel natürlich auch ein Kreditrisiko, das er allein zu tragen hat, und woraus ihm, wie bereits oben ausgeführt, nur Verluste entstehen können.

Aus alledem ergibt sich die große Bedeutung des Eisengroßhandels als Vermittler zwischen Erzeugung und Verbrauch. Es geht daraus teilweise schon hervor, worin die Existenzbedingungen des Eisengroßhandels bestehen. Es kommen aber noch eine Fülle von mannigfaltigen Umständen hinzu, die wir im weiteren Verlaufe unserer Untersuchung kennen lernen werden. Von entscheidendem Einfluß ist dabei die historische Entwicklung der Gestaltung der Eisenindustrie und des Eisenhandels, unter besonderer Berücksichtigung der Konzentrationserscheinungen und der Verbandskämpfe zwischen Produktion und Handel um die Beherrschung der Märkte.

HISTORISCHER TEIL.

Die Entwicklung der Machtposition des Eisengroßhandels in seinem Kampfe mit der Eisenindustrie um die Marktbeherrschung.

I. Die Lage des freien Eisengroßhandels um 1850.

Die Lebensbedingungen des Eisengroßhandels haben sich im Laufe der neueren Entwicklung der deutschen Eisenwirtschaft stark gewandelt. Insbesondere die Machtpositionen von Erzeuger und Händler auf dem Markte haben sich während dieser Entwicklung immer wieder verändert, und zwar von einzelnen Schwankungen abgesehen zu ungunsten des Handels. Die zahlreichen Faktoren, die dabei mitgewirkt haben, lassen sich nur auf Grund des historischen Werdegangs von Eisenindustrie und -Großhandel erkennen. Aus diesem Grunde erfolgt zunächst eine solche historische Darstellung. Dabei sollen von vornherein diejenigen Umstände besonders hervorgehoben werden, die uns bei unserer besonderen Fragestellung interessieren.

Es ist bekannt, daß die Handelsfunktion ursprünglich vom Produzenten selbst ausgeführt wurde. Erst von einem gewissen Grade der Entwicklung eines Gewerbes ab erfolgt die Loslösung und Verselbständigung der Handelsfunktion als eine arteigene, unternehmungsweise betriebene Erwerbstätigkeit. So war es auch beim Eisengroßhandel. Die deutsche Eisenindustrie hatte etwa in der Mitte des 19. Jahrhunderts schon einen ziemlich hohen Stand der technischen Entwicklung und eine große Bedeutung hinsichtlich ihrer Stellung im gesamten volkswirtschaftlichen Gütererzeugungsprozeß erreicht [1]. als ein selbständiger Eisengroßhandel mit arteigenen Funktionen sich eben erst zu entfalten begann. Erst seit der Mitte des 19. Jahrhunderts vermag man von einem Eisengroßhandel zu sprechen. Zu dieser Zeit begann aus kleinen Anfängen heraus seine Entwicklung. die mit der der Eisenindustrie bis zum Weltkrieg parallel verlief [2]. Bis dahin stellte der Großhandel nur jeweils eine Abteilung einer Eisenhandelsunternehmung dar. Der Eisenhändler holte von den Holzkohlen-Eisenschmelzen und Hammerwerken sein Material mit dem

---

[1]) Vgl. Werner Sombart, „Die deutsche Volkswirtschaft im 19. Jahrhundert", 7. Aufl., Berlin 1927, S. 155 ff.

[2]) Klinger, „Eisenhandel" unter Metallhandel i. Hdw. d. Kaufmanns. 1925, S. 902 ff.

Wagen herbei, um es auf Wochen- und Jahrmärkten abzusetzen. Das Material bestand in Walzeisenprodukten für Schmieden und Kleineisenbetriebe, Halb- und Fertigwaren für das Handwerk, den Haushalt und die Landwirtschaft.

Der Eisenhandelsbetrieb war also ein — im Hinblick auf das Objekt — gemischter und kombinierter Betrieb, der alles führte, was mit dem Worte Eisen zusammenhängt. Die wachsende Bedeutung der Dampfkraft, die verkehrspolitische Entwicklung, die steigende Verwendung von Steinkohlenkoks im Verhüttungsprozeß, sowie die allgemeinen technischen Fortschritte hatten eine schnelle Steigerung der Eisenerzeugung zur Folge. Die Bedeutung des Eisens als Werkstoff wuchs mehr und mehr und damit auch die Stellung des Eisenhandels. Seine Aufgabe bestand darin, der Eisenwirtschaft neue Märkte zu erschließen und neuen Eisenbedarf zu wecken.

Diese Aufgaben ließen sich in einem gemischten Eisenhandelsbetrieb nicht restlos erfüllen. Die Entwicklung führte zu einer Spezialisierung, die durch die Lösung des Großhandels vom Kleinhandel zum Ausdruck kam. Der Großhandel verkaufte nunmehr nur noch die Produkte der Eisen- und Stahlindustrie, nicht mehr die der Verarbeitungsindustrie. Die folgenden Jahrzehnte brachten den Beweis für die Existenzberechtigung und -Fähigkeit des Eisengroßhandels, der sich infolge der damaligen liberalen Wirtschaftsordnung und des wachsenden Kapitalismus eine beherrschende Stellung auf dem Eisenmarkt verschaffte.

II. Die Konzentrationstendenzen in Eisenindustrie und Eisengroßhandel bis zum Weltkriege.

1. Ursachen und Bedeutung der Konzentration in der Eisenwirtschaft.

Der Eisengroßhandel verselbständigte sich zunächst in der Form freier auf sich selbst gestellter Unternehmungen. In den ersten Anfängen dieser Entwicklung des Eisengroßhandels finden wir noch keine Tendenzen zu einer Konzentration, wohl aber in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts. In dieser Hinsicht bestand eine eigenartige Wechselwirkung zwischen Erzeugung und Handel. Dabei konnte sich die Eisenindustrie einen Vorsprung sichern, worauf wir im Folgenden zunächst eingehen müssen.

Hervorgerufen durch die großen technischen Erfindungen begann um die Mitte des 19. Jahrhunderts eine grundlegende Umgestaltung der Eisengewinnung und Eisenverarbeitung. Die wachsende Erkenntnis von der mannigfaltigen Verwendbarkeit des Werkstoffs Eisen, der kulturelle und wirtschaftliche Aufschwung, sowie die starke Bevölkerungszunahme, führten zu einer gewaltigen Steigerung des Eisenbedarfs. Das damals ziemlich weitgehend verwirklichte

System der freien Marktwirtschaft ermöglichte eine schrankenlose Industrialisierung, in deren Mittelpunkt als Schlüsselindustrie die Eisenindustrie stand. Diese Entwicklung stand unter dem Zeichen der Massenerzeugung [3]). Nur sie war in der Lage, den gewaltig steigenden Eisenbedarf zu decken. Besonders waren es die Erfindungen der Engländer Bessemer und Thomas, sowie die der Deutschen Siemens und Martin (deren Verfahren zu Beginn der Arbeit besprochen wurden), die die Hauptvoraussetzung zur Massenherstellung des Eisens darstellten. Durch die Entphosphorisierung des Eisens durch das Thomas-Verfahren (Ph macht das Eisen brüchig), war der deutschen Wirtschaft eine Möglichkeit gegeben, sowohl die eigenen gewaltigen Erzlager im Westen zu erschließen, als auch die naheliegenden skandinavischen Erze zu verarbeiten. Dem siegreichen Kriege von 1870/71, der für die Eisenindustrie eine Hauße bedeutete, folgte die Gründerperiode. Gewaltige Kapitalien wurden der Eisenindustrie zur Verfügung gestellt. Alte Werke wurden erweitert, neue größere mit erhöhteen Kapazitäten errichtet. Betriebstechnische Rationalisierungstendenzen führten zu organischen Betriebsvereinigungen. Es entstand der Großbetrieb. Zeitweise stieg auf Grund dieser Voraussetzungen die Erzeugung so schnell, daß die Nachfrage oft weit hinter dem Angebot zurückblieb. Dies machte sich insbesondere in Krisenzeiten für die Erzeugung ungünstig bemerkbar. Die Folge davon war ein wilder Konkurrenzkampf der Erzeuger untereinander. Oft wurden die Eisenerzeugnisse tief unter Selbstkosten abgesetzt. Die Produktion, die hier weitgehend unter dem Gesetz der sinkenden Stückkosten steht, wurde jedoch nicht eingedämmt, sondern in verschärftem Tempo weitergeführt.

„Dies wirkte sich immer wieder in nachhaltigen Absatzstokkungen aus. Der Markt war mit Waren überschüttet; seine Aufnahmefähigkeit versagte. Das Produktionsproblem schien durch die Technik gelöst worden zu sein, nun aber trat das Absatzproblem in den Vordergrund“ [4]), dessen Lösung die Erzeuger dem Großhandel überließen. Zunächst aber schritten in jener Zeit die eisenindustriellen Unternehmungen durch Kartellgründungen zur Selbsthilfe. Dadurch sollte der ruinöse Wettbewerb gemildert werden. Durch Erfassung der gesamten Produktion in Eisenverbänden hoffte man, einen Ausgleich zwischen Produktion und Aufnahmefähigkeit des Marktes ermöglichen zu können. Das Absatzproblem war die Hauptaufgabe der Kartelle. — Aber auch bei der Errichtung gemischter Betriebe war es ein treibender Faktor. Bei Absatzmangel und niedrigen Preisen versuchten die Unternehmer von Rohstoff-

---

[3]) Vgl. A. von Bülow, „Die Konzentrationsbewegung in der deutschen Eisenindustrie“. In: Die deutschen Eisen- und Stahlindustrie. 1933, im Spezialarchiv der deutschen Wirtschaft. Berlin, S. 5.

[4]) Gerloff, W., „Beamtenhochschule“, S. 718. „Handel und Binnenhandelspolitik“, II. Teil, III. Bd., B. I, Berlin 1929.

werken ihren Betrieben Verarbeitungswerke anzugliedern; z. B. versuchte die Hütte die Angliederung von Stahl- und Walzwerken. In Jahren günstiger Konjunktur, die eine Verknappung und Teuerung der Rohprodukte zur Folge hatte, sicherten sich die Hochofenwerke durch den Erwerb eigener Rohstoffquellen (Erz- und Kohlengruben) ihre Bezugsmaterialien, ebenso wie die Stahl- und Walzwerke durch Angliederung oder Neubau von Hochöfen[5]). Bei Marktstörungen, in denen sich das Marktrisiko erhöht, ist man daher im Bezuge oder im Absatz vom Markte unabhängig. Diese Entwicklung nennt man v e r t i k a l e K o n z e n t r a t i o n.

Da es sich dabei um einen Tatbestand handelt, der besonders für die Eisenindustrie von Bedeutung ist und der für die Lage des Eisengroßhandels von großem Einfluß war, wollen wir hier einige theoretische Betrachtungen darüber folgen lassen.

Man unterscheidet eine volkswirtschaftliche und eine betriebswirtschaftliche Konzentration[6]).

1. Unter der ersteren versteht man die innerhalb bestimmter räumlicher Grenzen auf Grund natürlicher Gegebenheiten (Verkehrspunkte, Rohstofffunde) sich vollziehende Sammlung wirtschaftlicher Kräfte. Sie unterscheidet sich von der betriebswirtschaftlichen Konzentration dadurch, daß ihr der zielbewußte, einheitliche und handelnde Konzentrationswille fehlt.
2. „Die betriebswirtschaftliche Konzentration ist die Zusammenfassung von bisher mehr oder minder selbständigen Betrieben oder Unternehmungen" zu einer Einheit. Bei einer Betriebskonzentration, die in „einer" Unternehmung stattfindet, können die bisher selbständig arbeitenden Betriebe

a) technisch (technische oder Produktionskonz.)
b) kaufmännisch (kaufm. od. verwaltungsmäß. Konz.)
c) technisch u. kaufmännisch

zusammengeschlossen werden.

Bei einer „Unternehmungskonzentration" handelt es sich um die Zusammenfassung mehrerer Unternehmungen zu einem kaufmännisch einheitlich geleiteten Wirtschaftsgebilde. Die technischen Betriebe können theoretisch und auch praktisch ihre Selbständigkeit behalten, jedoch ist in der Praxis mit einer Unternehmungskonzentration meist eine kaufmännische Betriebskonzentration verbunden.
Man unterscheidet weiterhin eine „horizontale" und eine „vertikale" Betriebskonzentration:

1. Die Betriebskonzentration ist „horizontal", wenn sie die Wirtschaftstätigkeit derselben Wirtschaftsstufen zusammenfaßt. Diese Tätigkeit kann gleicher oder verschiedener Art sein, z. B. wenn verschiedene Warengruppen eines Produktionsunternehmens, die früher einzeln verkauft wurden, nunmehr durch „eine" Handelsorganisation gemeinsam abgesetzt werden.
2. Die betriebswirtschaftliche Konzentration ist „vertikal", wenn mehrere aufeinander aufbauende Wirtschaftsstufen, die zu demselben Fertigerzeugnis oder zu derselben Erzeugnisgruppe hinführen, zusammengefaßt werden.

---

[5]) L e i s s e, W., „Wandlungen der Organisation der Eisenindustrie und des Eisenhandels"; Heft 158 der „Staats- u. Sozialwiss. Forschungen", hers. von Gustav Schmoller u. Max Sering. München u. Leipz. 1912, S. 86.

[6]) H e l l a u e r, J., Z. f. B. 1936, 13. Jg., H. 3, S. 277. „Konzentration, Kombination, Spezialisation".

3. Von einer „Diagonal"-Konzentration spricht man, wenn es sich um die Zusammenfassung von Betrieben verschiedener Wirtschaftsstufen mit denen verschiedener Wirtschaftszweige handelt.

Während der Eisengroßhandel früher den Roheisenverkehr zwischen Hütte und Stahlwerk und weiter der Verkauf in Halbzeug zwischen Stahlwerk und Walzwerk vermittelte, wird durch die neue Entwicklung, die die reinen Werke bis auf wenige standortmäßig begünstigte Anlagen beseitigte, seine Vermittlungstätigkeit zwischen den einzelnen Produktionsstufen überflüssig. Der einzelne Betrieb war vom Rohstofflieferanten nicht mehr abhängig; Zwischengewinne des Großhandels wurden erspart.

Neben der vertikalen Konzentration der Industrie war die horizontale Konzentration für den Handel von großer Bedeutung. Wie bereits oben gesagt, besteht sie in der Zusammenfassung mehrerer Unternehmungen oder Betriebe gleicher Produktionsstufe zu einem Gebilde, woraus sich oft eine weitgehende Einschränkung des Handels ergab. Unwirtschaftlich arbeitende oder ungünstig gelegene Werke wurden stillgelegt und ihre Produkte auf wenige technisch besser eingerichtete oder standortmäßig mehr begünstigte Betriebe übertragen. Durch Zusammenlegung der Einkaufsfunktionen — Großeinkauf, Transportverbilligung, gemeinsame Versicherungsverträge — und der Verkaufsfunktionen, durch ein Netz von Werkshandelsfirmen, wurde eine bedeutende Einengung des Großhandels erreicht. Durch produktionstechnische Rationalisierung erstrebte man die Herstellung möglichst gleichbleibender Qualitäten oder gar die Schaffung von Marken-Eisen und Marken-Stählen. Man gewann dadurch einen festen Kundenkreis, der sich auf die speziellen Fabrikate einstellte und konnte den Verkauf durch die eigenen Werksvertreter nun ebenso leicht durchführen wie der freie Eisengroßhändler.

Während dieser früher vielen kleinen Werken gegenüberstand, die ihm oft besondere Vorteile gewährten, verschwanden diese immer mehr, und an ihre Stelle traten die Eisenkonzerne, die zu keinen Vergünstigungen mehr bereit waren.

Hinzu kamen die Einwirkungen der Normalisierung[7]) und Typisierung[7]) der Eisenindustrie, die zwar große Nachteile, aber auch gleichzeitig besondere Vorteile für den Handel mit sich brachten.

Unter Normalisierung versteht man die Aufstellung von Normen, d. h. auf den Produktionsbetrieb übertragen: Festlegung bestimmter Vorgänge im Erzeugungsablauf.

Unter Typisierung ist die Schaffung gleichförmiger einheitlicher Waren zu verstehen, und zwar mit Hilfe bestimmter Vorschriften und Materialien. Man unterscheidet natürliche und künstliche Typen. Die künstliche Type, hergestellt durch Massenerzeu-

---

[7]) Vgl. zu Folg. Hellauer, „Handelsverkehrslehre" i. d. Handelshochschule, S. 864, Bd. I, Berlin-Wien 1928.

gung, ist eine durch Art und Weise vertretbare Sache, deren Qualität und Beschaffenheit durch Normen bestimmt ist. Die Typisierung weist für Produktion und Handel eine Menge Vorteile auf, jedoch interessieren in diesem Zusammenhange nur diejenigen, die für den Eisenhändler von Bedeutung sind. Sie bestehen vor allem: in der Rationalisierung des gesamten Handelsbetriebes, und zwar im Hinblick auf Einkauf, Lagerung, Verkauf, Werbung und Reklame, Selbstkostenrechnung. Dadurch ergibt sich — insbesondere durch die Verringerung des Anlagekapitals — eine bedeutende Kapitalersparnis und eine Erleichterung des Versandgeschäftes.

Aber auch schwerwiegende Nachteile — erleichterte Einführung der Waren durch den Unternehmer und leichteren Verkauf durch seine Handelsfirmen oder gar durch Vertreter, Begünstigung des Großverbrauchs auf Grund der gleichbleibenden Qualität — liegen in der Typisierung für den Handel begründet, dessen Lebensraum ja gerade die Vielgestaltigkeit und Unübersichtlichkeit der Märkte ist. So mußte auch dies dazu beitragen, die Eisenindustrie vom Handel mehr und mehr unabhängig zu machen.

Der Erzeuger und der letzte Konsument waren nun nicht mehr so stark auf die große Marktkenntnis und auf die besondere Fähigkeit des Händlers, die mannigfaltigen und zahlreichen Kanäle der Bezugs- und Absatzwege aufzufinden, angewiesen.

2. Konzentration der Eisenindustrie.

a) Der gemischte Betrieb.

Der gemischte Betrieb ist die Vereinigung mehrerer aufeinander folgender und einander bedingender Betriebe verschiedener Produktionsstufen zu „einem" Betriebe. Das typische Beispiel ist die Vereinigung von Hochofen-, Stahl- und Walzwerken. Entscheidend ist, daß die zu einem gemischten Betriebe kombinierten Betriebe verschiedenen Produktionsstufen angehören (zwar innerhalb eines Wirtschaftszweiges) und in einem Abhängigkeitsverhältnis zueinander stehen, und zwar derart, daß der Betrieb der vorangegangenen Produktionsstufe die nachfolgenden beliefert und umgekehrt der nachfolgende Betrieb seinen Bedarf an Rohstoffen und zu bearbeitenden Fabrikaten aus dem vorhergehenden Betriebe innerhalb einer Unternehmung deckt.

Diese sogenannte Betriebskonzentration stellt in diesem Falle auch eine Kombination dar.

„Eine ‚Kombination'[8]) ist vorhanden, wenn Wirtschaftstätigkeit verschiedener Art, die üblicherweise selbständig durchgeführt wird, in einer Unternehmung zusammengefaßt erscheint. Sie kann mit oder ohne betriebswirtschaftliche Konzentration vor sich gehen.

[8]) Hellauer, Z. f. B. H. 3, 1936, Jg. 13, S. 278.

Wurde eine Konzentration vorgenommen, dann zeigt das, daß die betreffende Tätigkeit bisher selbständig durchgeführt worden ist. Die vertikale und diagonale Konzentration stellen also Kombinationen dar."

Die vertikale Betriebskonzentration bezweckt eine Rationalisierung und planmäßige Gestaltung der Beziehungen der Betriebe untereinander und erstrebt vor allem eine weitgehende Ersparung an Arbeit, Energie und Material. Es soll eine sichere, bessere und damit billigere Gestaltung der Deckung des Bedarfes nach Qualität und Quantität erreicht werden, als es beim Bezug vom Markt zu Marktpreisen der Fall sein würde.

Durch die räumliche Vereinigung von Hütte, Stahl- und Walzwerk ist der gemischte Betrieb in der Lage, die dem Eisen im Hochofen zugeführte Hitze bei der weiteren Verarbeitung auszuwerten, ohne das Eisen vorher erstarren zu lassen, und ohne es vor dem Walzprozeß noch einmal zu erhitzen[9]). Es ergibt sich dadurch eine Ersparnis von 4—8 M. pro t Eisen. Von Bedeutung ist ferner die rationelle Verwertung der Nebenprodukte, die teilweise überhaupt keinen oder nur ganz geringen Marktpreis haben. So verarbeitet man z. B. die an sich scheinbar wertlose Hochofenschlacke zu Sand, Zement, Steinen, ja sogar Schlackenwolle, die auf Grund ihrer hohen Isolierfähigkeit zur Umwickelung der langen Rohrleitungen Verwendung findet; desgleichen sind die brennbaren Hochofengichtgase von Bedeutung, die zur Heizung der Winderhitzer, der Stahlöfen, sowie zum Antrieb der Hochofenmaschinen dienen. Während die Walzenstraßen der Werke früher mit Dampf getrieben wurden, zu dessen Erzeugung ein bedeutender Kohlenverbrauch erforderlich war, erhalten sie ihe Treibenergien heute von den mit Gichtgasen getriebenen Gasexplosionskraftmaschinen.

Die Großindustriellen jener Zeit hatten sich zur Aufgabe gemacht, nirgends als Käufer aufzutreten und erst mit der fertigen konsumreifen Ware in eigenen Absatzorganisationen mit dem Markt in Berührung zu kommen.

b) Industriekartelle.

Der Zwang zur Konzentration machte sich in der Eisenindustrie besonders stark bemerkbar, da in jener Zeit die Erzeuger ohnehin weitgehend auf den Handel für die Eroberung neuer Märkte angewiesen waren und nun der Handel aus dem scharfen Wettbewerb der Industriewerke Vorteile ziehen konnte. Die Industrie, die vor allem produktionstechnisch orientiert ist, geriet mehr und mehr in seine Abhängigkeit. Nicht nur der durch die gegenseitige Ausspielung der Lieferanten zur Erzielung eines günstigen Preises ausgeübte

---

[9]) A. v. Bülow, a. a. O, S. 3 ff. und Hübner, E, a. a. O., S. 143.

Druck, sondern vor allem und letzten Endes die sinnlosen Preisunterbietungen der Werke untereinander verhalfen dem Handel zu größten Erfolgen. Da der Händler im Gegensatz zu dem auf sein Produktionsprogramm konzentrierten Erzeuger eine bessere Vorausschau in der Markt- und Preisgestaltung hatte und hat, konnten ihm hohe Konjunkturgewinne zufließen. In dieser Hinsicht bedeutete die Konzentration in der Eisenindustrie eine ‚Abwehrmaßnahme' gegen den Eisengroßhandel. Aber trotz der Interessengleichheit gegenüber dem Handel und ungeachtet der Erkenntnis, daß den Werken nur durch Kartelle, durch die Festsetzung von Einheits- oder Mindestpreisen Hilfe zuteil werden konnte, kamen die Kartellgründungen bis Ende des vorigen Jahrhunderts im wesentlichen nicht über das Stadium des Experimentierens hinaus. Die meisten Eisenprodukte haben ihren eigenen Markt, so daß die Kartellentwicklung in den einzelnen Produkten unabhängig voneinander verlief. Das Tempo hing in großem Maße vom Bedarf und von der Verwendung des Produktes ab, insbesondere davon, inwieweit die in Frage kommenden Werke auf den Großhandel angewiesen waren.

Bei Stabeisen und Blechen vollzog sich die Entwicklung langsam, da sich aus der großen Mannigfaltigkeit der Produkte die Notwendigkeit einer ausgedehnten Lagerhaltung zur Befriedigung plötzlich auftretender Nachfrage ergab. Hierzu kam die große ‚Zersplitterung' der Nachfrage, die bekanntlich jede Kartellierung erschwert und durch die ebenfalls die Industrie für einen schnellen reibungslosen Absatz ihrer Erzeugnisse weitgehend auf den Handel angewiesen war.

Anders lagen die Verhältnisse auf dem Roheisenmarkt. Die Tatsache, daß das Roheisen nur wenig Normen und Güteklassen aufweist, und vor allem nur eine verhältnismäßig geringe Kundenzahl hat, erleichterte die Kartellbildung. Die ersten Roheisenverbände [10]) waren Unternehmerverbände, die, unter Wahrung völliger Selbständigkeit der einzelnen Partner Preisvereinbarungen, teilweise auch Produktionsvereinbarungen trafen. Die Zusammenschlußbestrebungen in der Roheisenindustrie lassen sich bis in die Zeit von 1840 verfolgen. Schon damals wurde von einigen Hüttenbesitzern des Nassauischen Reviers infolge der schlechten wirtschaftlichen Lage versucht, die Gründung eines Vereins zum gemeinsamen Verkauf des Roheisens herbeizuführen. — Die Basis, auf der jene Zusammenschlüsse in der ersten Zeit der Kartellbildung aufgebaut waren, war zu schmal; die Erkenntnis, daß man nur unter gemeinsamen Opfern

---

[10]) Eine zusammenfassende und eingehende Darstellung über die Entstehung und Entwicklung der einzelnen deutschen Roheisensyndikate bis zu ihrem Zusammenschluß zu dem die gesamte deutsche Hochofenindustrie umfassenden Roheisenverband Essen gibt A. Klotzbach in s. Buche „Der Roheisenverband" Düsseldorf 1926, so daß hier nur in großen Umrissen der historische Teil behandelt werden soll.

der Schwierigkeiten Herr werden konnte, noch nicht weit genug verbreitet: die dem Verband zwecks wirksamer Durchführung seiner Anordnungen und zwecks Befolgung der vertraglichen Bestimmungen seitens seiner Mitglieder zu Gebote stehenden Zwangsmittel völlig unbedeutend. Die Folge war, daß die Lebensdauer jener ersten Verbände nicht über 2—5 Jahre hinausging. Erst im Jahre 1897 gelang es, die westdeutsche Roheisenerzeugung im „Roheisensyndikat zu Düsseldorf" zusammenzufassen [11]). Die wichtigsten Vertragsbestimmungen waren folgende [12]): Die Roheisenerzeuger stellten ihre gesamte Produktion mit Ausnahme des Selbstverbrauchs dem Syndikat zur Verfügung. Das Syndikat verkaufte das Eisen für eigene Rechnung. Alle Aufträge und Anfragen an die Werke waren zur Erledigung bezw. Beantwortung dem Syndikat zu übermitteln. Jeglicher Verkehr der Werksbesitzer, sowohl mit dem Inland, als auch mit dem Ausland, als auch mit den Verbrauchern, Händlern und sonstigen Mittelspersonen, war untersagt. Die Verteilung der einlaufenden Aufträge geschah auf Grund bestimmter, prozentualer Anteilsziffern in den einzelnen Sorten.

Das Roheisensyndikat bediente sich noch der altbewährten Beziehungen des Handels, ohne neue Verkaufsverbände zu gründen. Eine bewußte Ausschaltung des Handels lag noch nicht vor [13]). Trotzdem war die Marktstellung des Eisengroßhandels bereits beeinträchtigt, da die betreffenden Produzenten jetzt unter einheitlicher Willensrichtung vorgehen konnten. Aber das neue Syndikat war nicht frei von Mängeln. Besonders machte sich das Fehlen eigener Rechtsfähigkeit bemerkbar; war ihm doch hierdurch die Möglichkeit genommen, mit rechtsverbindlicher Wirkung selbständig zu handeln. Diesem Erfordernis trug man bei seiner Neuorganisation im Jahre 1903 Rechnung und verlieh ihm die Form einer juristischen Person durch die Umwandlung des Verbandes in eine G. m. b. H. Aber auch die neue Vertragsgrundlage war zu klein. Immer schärfer werdende Konkurrenz der Außenseiter, erhebliche Senkung der Weltmarktpreise — dadurch große Verluste durch Auftragsentgang im Exportgeschäft —, Differenzen zwischen reinen und gemischten Betrieben führten zur Auflösung im Jaher 1908 [14]). Zwei Jahre später wurde der „Roheisenverband Essen" [15]) gegründet, in dem alle Hochofenwerke des deutschen Zollgebietes vereinigt waren.

Das Ende der Kämpfe um den Verband aber bedeutete das Ende des freien Roheisenhandels. Der neue Roheisenverband, der die gesamte deutsche Erzeugung in seiner Hand konzentrierte, stellte Syndikatsfestpreise auf und errichtete zu ihrer Kontrolle in Köln eine

---

[11]) Klotzbach, a. a. O., S. 78 ff.
[12]) Vgl. Klotzbach, a. a. O., S. 78 ff.
[13]) Kartellrundschau (K. R.) Wien 1904, 2. Jahrg., H. 4, S. 284.
[14]) Hübner, E., a. a. O., S. 107.
[15]) K. R. 1910, Jahrg. 8, H. 1/2, S. 642, 757.

„Vereinigung des Roheisenhandels". (Vgl. Kapitel Roheisenhandel, S. 67 ff.). Der deutsche Wirtschaftsraum wurde in fünf Gruppen eingeteilt: 1. Rheinland-Westfalen, 2. Nord-, 3. Mittel-, 4. Ost- und 5. Süddeutschland. Der Roheisenhändler verkaufte nun nicht mehr auf eigene Rechnung, sondern er durfte nur noch als Vertreter des Roheisenverbandes verkaufen[16]). Die spekulative Tätigkeit des Handels war damit ausgeschaltet. Jeder Händler erhielt einen bestimmten Kundenkreis. Der Roheisenverband Essen hatte sich dadurch mit einem festgeschlossenen Verkaufsring von Händlerfirmen umgeben. Er war der erste Industrieverband, dem es gelang, sich eine dauernde Monopolstellung auf dem Markte seiner Ware zu verschaffen. Abgesehen von den Firmen, die ausländisches Roheisen verkauften, gehörte der verbandsunabhängige Handel der Vergangenheit an. Die Vormachtstellung des Roheisenhandels ging damit auf die Industrie über.

Die Verkaufsorganisation des Roheisens im Inland bot folgendes Bild:

außeroberschles. Hochofenwerke		oberschlesische Hochofenwerke
Roheisen-Verband, G. m. b. H., Essen	Mitglied	Ostdt. Roheisensynd. G. m. b. H., Berlin
Vereinigung der Roheisenhändler, Köln		
Verbandshändler		Verbandshändler
Stahlwerke Gießereien		Abnehmer d. ostdt. Synd.

Während, wie oben ausgeführt, die Absatzregelung für Roheisen verhältnismäßig einfach war, gestaltete sie sich bei den Stahl- und Walzwerkserzeugnissen infolge der großen Mannigfaltigkeit dieser Waren ziemlich schwierig. — Von einer eingehenden Schilderung der heftigen Kämpfe innerhalb der Industrie und ihrer Interessengruppen um das Kartellproblem vor der Jahrhundertwende muß mit Rücksicht auf das Thema Abstand genommen werden. Nur die wichtigsten Etappen mögen erwähnt werden.

---

[16]) Klotzbach, a. a. O., S. 171 ff.

Im Jahre 1893 gelang es den Halbzeugwerken des Rheinisch-Westfälischen Industriegebietes, des Saargebietes und der Lothringisch-Luxemburgischen Industrie, sich im „Halbzeugverband Düsseldorf“ [17]) zusammenzuschließen. Innerhalb der Verbände der Stahl- und Walzwerksindustrie stellte diese Organisation bis zur Gründung des Deutschen Stahlwerksverbandes den stärksten Exponenten dar. In der Erkenntnis, daß am Ende eines ungezügelten Wettbewerbs der Zusammenbruch stehe, wuchs in den Kreisen der Industrie mehr und mehr der Wunsch nach einer geschlossenen Zusammenfassung aller stahlerzeugenden Werke.

Endlich, 1904, gelang es, mit der Gründung des ‚Stahlwerksverbandes‘ [18]), Sitz Düsseldorf, eine durchgreifende Änderung in verbandspolitischer Hinsicht durchzuführen und eine Einigungsform auf freiter Grundlage zu schaffen. Zwar hatte den Gründern des Stahlwerksverbandes (St. W. V.), Kirdorf und Lueg, als Ideal die lückenlose Syndizierung der gesamten deutschen Stahl- und Walzwerksproduktion, sowie eine gemeinsame Verkaufsgemeinschaft vorgeschwebt. Jedoch kam es auf Grund der strukturellen, wirtschaftlichen und technischen Verschiedenheit zwischen den reinen und gemischten Werken, sowie infolge des grundsätzlichen Widerstandes der Martin-Werke gegen eine Syndizierung ihrer Produktion nur zu einer Syndizierung der schweren Walzwerkserzeugnisse, d. h. der gesamten zollinländischen Erzeugung in Halbzeug, Eisenbahn-Oberbaumaterial und Formeisen, zusammengefaßt in der Gruppe A [19]). Die Gruppe B, welche die gesamte zollinländische Produktion der leichten Erzeugnisse, d. h. Stabeisen, Walzdraht, Bleche, Röhren, Guß- und Schmiedestücke umfaßte, wurde nur kontingentiert. Für die A-Produkte wurde eine straffe Produktions- und Preisregelung durchgeführt. Der St. W. V. trat seinen Mitgliedern gegenüber als Selbstkäufer ihres Materials auf und verkaufte es im eigenen Namen weiter. Sein Einfluß und Wirkungsbereich erstreckte sich über das ganze Gebiet des Deutschen Reiches und umfaßte außer dem Rheinisch-Westfälischen auch den Lothringischen Industriebezirk [20]). Jedoch nahm Oberschlesien eine Sonderstellung ein. Hier wurde 1904 der „Oberschlesische St. W. V. G. m. b. H. Berlin“ gegründet, dem sämtliche oberschlesischen Eisen- und Stahlwerke angehörten. Dieser Verband war zwar eine absolut selbständige Organisation, galt jedoch in eisenmarktpolitischer Hinsicht als Unterverband des Rheinischen St. W. V. für den Oberschlesischen Wirtschaftsraum. Wie im Düsseldorfer Verbande die Produktion A zusammengefaßt war, so hatte der

[17]) Bonikowsky, „Der Einfluß der Industriekartelle auf den Handel in Deutschland“, Jena 1907, S. 134, 272.

[18]) Meyer-Waldeck, H., „Untersuchungen über den deutschen Absatzmarkt für Walzwerkserzeugnisse und dessen Versorgung durch die Eisenindustrie und den Eisenhandel“. Diss. Bln. 1933, S. 25 ff.

[19]) Hübner, E., a. a. O., S. 112.

[20]) Leisse, W., a. a. O., S. 64 ff.

kleine Verband schon bei seiner Gründung die Syndizierung der hauptsächlichen Produkte der Gruppe B (Walzeisen einschließlich Universaleisen und Grobbleche) für den inländischen Verkauf durchgeführt und behandelte sie demnach bezüglich gemeinschaftlichen Verkaufes und gemeinsamer Gewinnabrechnung in gleicher Weise. Für die einzelnen Eisensortengruppen waren Spezialverbände gegründet: Feinblechverband, Röhrenverband, Drahtsyndikat, die unabhängig vom großen Verbande und nach freiem Ermessen das Material für ihre Mitglieder verkauften.

Der Aufbau und die Arbeitsweise des St. W. V. im einzelnen waren damals noch kompliziert. Hier nur das Wichtigste:

Zum Zwecke des Verkaufs von Formeisen, dessen Besonderheit für den Eisenhandel oben bereits erwähnt wurde, bediente er sich folgender neugegründeter Trägerhändler-Vereinigungen [21]):

1. Süddeutsche Trägerhändlervereinigung, Mannheim,
2. Rheinisch-Westf. Trägerhändlervereinigung, Düsseldorf,
3. Nord-West-Mitteldeutsche Trägerhändlervereinigung, Leipzig,
4. Nordost-Deutsche Trägerhändlervereinigung, Berlin,
5. Schlesische Trägerhändlervereinigung, Breslau,
6. Berliner Trägerverkaufskontor, Berlin.

„Diese Vereinigungen verfolgten den Zweck, in den ihnen zugewiesenen Gebieten einheitliche Preise festzusetzen. Die Preisstellung geschah im engsten Einvernehmen mit dem St. W. V. Die den Vereinigungen angeschlossenen Händler mußten auf Grund vertraglicher Bestimmungen ihren gesamten Bedarf beim Verbande decken. Bestellung und Verrechnung des Einkaufs erfolgten beim Verkaufskontor der St. W. V. — A.-G. Ebenso wie die Produktion der Erzeuger wurde die Umsatzgröße der Eisengroßhändler kontingentiert. Am Jahresschluß erfolgte ein Ausgleich in den Umsätzen der Händler, und zwar derart, daß diejenigen Händler, die ihr Kontingent überschritten hatten, an die Mitglieder, die hinter der ihnen zustehenden Absatzquote zurückgeblieben waren, eine Vergütung zahlen mußten“ [22]).

Nach Ablauf des St. W. V.-Vertrages im Jahre 1907 erfolgte eine Verlängerung um weitere fünf Jahre. Zur Stärkung seiner Wirksamkeit traf der St. W. V. mit den großen Händlergruppen, die durch ihre jahrzehntelange Pionierarbeit auf den in- und ausländischen Absatzgebieten in ein sehr enges Verhältnis zum Verbraucher getreten waren, Vereinbarungen, die ihm einen größeren Einfluß auf die Absatzmärkte verschaffen sollten. Alle Bemühungen gingen dahin, die Händlerinteressen den Werksinteressen unterzuordnen. Durch die Bildung eigener regional gegliederter Händler-

---

[21]) K. R. 1904, 2. Jahrg., H. 13/14, S. 546.

[22]) Meyer, H., „Der deutsche Eisengroßhandel während des Krieges und in der Nachkriegszeit“. Diss. Münster 1927, S. 10.

vereinigungen wurde dieser Einfluß wesentlich verstärkt. Den ihnen angeschlossenen Händlern wurde ein besonders hoher Rabatt gewährt, um mit den freien Händlergruppen einen wirkungsvollen Konkurrenzkampf führen zu können.

Ebenso wurden im Ausland eigene Organisationen geschaffen, denen die Bearbeitung der Weltmärkte oblag. In allen Ländern hatte der St. W. V. seine Vertreter, so daß er zum mächtigsten wirtschaftlichen Gebilde Deutschlands und zum zweitgrößten Eisenindustrieverband der Welt wurde [23]). Im Jahre 1912 wurde der St. W. V. auf weitere fünf Jahre verlängert.

Die vorstehenden Ausführungen lassen bereits deutlich die Machtzunahme der Eisenindustrie gegenüber dem Großhandel erkennen. Zur Vervollständigung des Bildes dieser Entwicklung seien im Folgenden noch eine Anzahl weiterer Verbände kurz erörtert.

Das im Jahre 1862 von rheinischen Weißblechfabriken gegründete „Weißblechkontor Köln" stellte das älteste Kartell der gesamten Eisenindustrie dar [24]). Der frühe Erfolg dieser Kartellbildung ist darauf zurückzuführen, daß es in ganz Deutschland nur 5 Werke gab, die Weißbleche herstellten. Jedoch nahm der Verband keine Monopolstellung auf dem deutschen Markte ein, da die englische Einfuhr, die bis zum Kriege 40% des Gesamtverbrauchs ausmachte, durch Schutzzölle nicht vom deutschen Markte ferngehalten wurde.

In der Schienen- und Schwellenindustrie [25]) kam es mit der Gründung der „Schienengemeinschaft" und des „Schwellenverbandes" zu einer Einigung. Die höchste Kartellform der damaligen Zeit besaß außer dem St. W. V. der deutsche „Feinblechverband" G. m. b. H. Köln, der den Verkauf der Produktion sowohl für den Inlandsmarkt als auch für den Weltmarkt übernommen hatte.

Zahlreich waren die Versuche einer umfassenden Syndizierung der Röhrenindustrie. Die „Röhrenstreifenvereinigung", in der fast alle westdeutschen Hersteller von Röhrenstreifen zusammengeschlossen waren, regelte Produktion und Absatz von Gas-, Wasserleitungs- und Siederöhren. Außerdem bestand für Gußröhren ein Syndikat — das „Deutsche Gußröhrensyndikat" [26]) — das fast alle Röhrengießereien erfaßte. Die beiden Verbände gründeten später eine gemeinsame Verkaufsstelle. Die deutschen Draht- und Drahtstiftwerke [27]) waren hauptsächlich in zwei Verbänden organisiert, und zwar im „Walzdrahtsyndikat", welches später in die „Deutsche Drahtwalzwerke A.-G." überging (die den Erwerb und die Veräußerung von rohem Walzdraht kontrollierte, sowie die damit in mittelbarem oder un-

---

[23]) An erster Stelle stand die im Jahre 1901 gegründete "United States Steel Corporation".

[24]) Leisse, a. a. O., S. 76 ff.

[25]) K. R. 1904, Jg. 2, H. 1, 2, S. 38.

[26]) K. R. 1904, Jahrg. 2, H. 1/2, S. 45.

[27]) K. R. 1904, Jahrg. 2, H. 1/2, S. 39 ff.

mittelbarem Zusammenhang stehenden Handelsgeschäfte durchführte[28]) und dem „Drahtsyndikat", das in seiner Organisation mit dem vorigen Verbande übereinstimmte. Der Verbandsverkauf des Drahtsyndikats wurde vom Bankhaus Delbrück & Co. ausgeübt. Dieses sah jedoch in dem Verband nicht eine Einrichtung, die das Wohl der ganzen Branche und darüber hinaus der Wirtschaft zu fördern hatte, sondern eine geeignete Einrichtung zur Erzielung besonderer Gewinne. Die Verkaufs- und Absatzpolitik, die den Händlern sehr geschadet hatte, führte zum Zusammenbruch des Verbandes. Doch kam es einige Zeit später in der Drahtindustrie wieder zu einer Konvention, die eine Neuordnung und Befriedigung des Marktes herbeiführte.

c) Werkhandelsfirmen.

„Neben den Bestrebungen der Industriekartelle, den Handel in ihren Verkaufsorganisationen zu konzentrieren, bzw. ihn ihren Wünschen unterzuordnen, ging gleichzeitig das Bestreben der Großproduzenten, eigene Vertriebsorganisationen sich zu schaffen"[28]). „Durch die fortschreitende Kartellierung der Eisen- und Stahlproduktion hatten die einzelnen Werke die unmittelbare Verbindung mit dem Großhandel verloren"[29]). Da der Verlängerung des St. W. V. oft Gefahr drohte und Nicht-Verlängerung die Entfesselung eines scharfen Konkurrenzkampfes zur Folge gehabt hätte, versuchten die Werke durch Gründung von eigenen Handelsfirmen schon jetzt ihren Absatz zu sichern.

In der Verbindung von Produktion und Handel wurden vor allem zwei Wege beschritten: entweder Ankauf bezw. Erlangung der Majorität von schon bestehenden Händlerfirmen oder Neugründungen. Die Aufgaben dieser neuen Firmen beruhten in der Erfüllung der Großhandelsfunktionen, sowie in der Ausschaltung des freien Großhandels und der Belieferung an dessen Kundschaft mit Hilfe besonderer Vergünstigungen.

Den ersten großen Anstoß zur Gründung von Werkhandelsfirmen gab Thyssen[30]) mit seinem Vorschlag, die Eisenhandlungen in Köln, Düsseldorf und anderen Städten in Vereinigungen mit gemeinsamer Verkaufsstelle zusammenzuschließen. Diese Organisationen sollten unter Thyssens Leitung stehen und in erster Linie den Vertrieb seiner Erzeugnisse sicherstellen. Auf dem Gelände des Ehrenfelder Walzwerkes in Köln-Deutz sollten große Eisenlager errichtet werden. Die Bemühungen scheiterten jedoch an den Händlern, die sich ihre Selbständigkeit nicht nehmen lassen wollten. So gründete

---

[28]) Hübner, E., a. a. O., S. 143.

[29]) Matthes, a. a. O., S. 29 ff.

[30]) Adler, W.: „Die Organisationsbestrebungen in Stabeisen-Fabrikation und Stabeisen-Handel, ihre Bedeutung für die gesamte Organisation der Eisenindustrie". Moderne Wirtschaftsgestaltungen, Heft 6, Bonn 1920, S. 75.

denn Thyssen selbst eine Handelsorganisation im Jahre 1906, die er seinen Unternehmen angliederte. Das erste Handelsunternehmen war die „Thyssen'sche Eisenhandelsgesellschaft m. b. H. in Duisburg", der in der Folgezeit an allen größeren Industrie- und Handelsplätzen weitere Unternehmungen dieser Art folgten; so in Essen, Leipzig, Hannover, Berlin, Mannheim, Frankfurt a. M., usw.

Von jetzt ab begann der eigentliche Kampf des Werkhandels gegen den freien Handel, der mit der fast machtbeherrschenden Stellung des Werkshandels endete.

Thyssen bezeichnete das Aufkommen des Werkshandels als eine Folgeerscheinung der technischen Entwicklung. „Die Walzenstraßen müßten möglichst lange hintereinander laufen und so schien es geraten, sich nach Stützpunkten im Handel umzusehen, um mit der steigenden Produktion die Gewißheit des Absatzes zu erhalten. Nur der Werkshandel und der freie Provinzhandel hätten auf die Dauer Existenzmöglichkeiten. Darum glaube ich nicht, daß es überhaupt möglich wäre, etwa den Handel bis in kleine Kanäle zu konzentrieren, wie man das in anderen Artikeln vielleicht könnte. Das ist ausgeschlossen, da wäre auch nicht viel zu holen" [31]).

Auch die Mannesmann- und Rheinstahl-Werke gründeten eine Reihe von Verkaufsniederlassungen. Sie waren jedoch daneben bemüht, alteingesessene Händlerfirmen in ihren Einflußbereich zu ziehen und sie ihren Interessen unterzuordnen. Wenngleich die Kombination von Produktion und Handel, unter der Macht der Industrie, entweder auf gewaltsamen Wege (durch finanzpolitische Maßnahmen) oder durch Gewährung besonderer Vergünstigungen (Alleinverkauf bestimmter Artikel) erreicht wurde, so ist nicht zu vergessen, daß manche heute noch bestehenden Eisengroßhandelskonzerne aus diesen Gründen ihren Ursprung nahmen [32]).

Schon bei der Gründung des St. W. V. mußten den Röchlingschen Eisen- und Stahlwerken, den Rohrbacher Hüttenwerken und den Stahl- und Walzwerksunternehmungen de Wendel & Co. (diese drei Unternehmungen hatten die ersten Werkshandelsfirmen) besondere Konzessionen gemacht werden. Diese beruhten darauf, nach Maßgabe der Lieferungen innerhalb des letzten Kalenderjahres über ihre Handelsfirmen — nämlich Später, Duisburg, Gebrüder Röchling, Josef Nötter, Duisburg — liefern zu dürfen [33]). Neben diesen Firmen bestanden im Jahre 1906 folgende Werkshandelsunternehmungen:

Klöckner & Co. für das Hasper Eisen- u. Stahlwerk
Thyssen'sche Eisenhandelsges. für Gewerkschaft Deutscher Kaiser

[31]) So Thyssen im III. Unterausschuß „Die deutsche eisenerzeugende Industrie" des „Ausschuß zur Untersuchung der Erzeugungs- und Absatzbedingungen der deutschen Wirtschaft" (Enquete-Ausschuß), Berlin 1930, S. 316.

[32]) Z. B. Später, Duisburg.

[33]) Kölnische Zeitung v. 8. 4. 1904 u. v. 14. 11. 1905.

Hirsch & Co., Frankfurt/M. für den Eisenhüttenverein Düdelingen
Dortmunder Eisenhandelsges. für Eisenwerk Hoesch
C. Später, Mannheim, für die Friedr. Krupp A.-G.

Außerdem standen noch viele Handelsfirmen mit Stahlwerken in dauernder Verbindung, ohne daß aber für die Firmen die Verpflichtung bestanden hätte, diese Werkserzeugnisse ausschließlich abzusetzen. Durch die Angliederung von Werkshandelsfirmen hatten die industriellen Großbetriebe, welche bis dahin ihr Ziel in der Vereinigung der Produktion vom Erz bis zur fertigen Marktware sahen, eine Erweiterung des Arbeitsprogramms erfahren. Solange sie den Handel noch nicht in ihre Wirtschaftssphäre einbezogen hatten, fehlte ihnen im Zuge der restlosen vertikalen Konzentration — d. h. Vereinigung der gesamten Produktionsprozesse bis zum Absatz der konsumreifen Ware — die Erreichung der letzten Stufe, die Berührung mit dem Markt. Durch die Einbeziehung des Handels hatten sie die ideale Form eines kombinierten und vertikal konzentrierten Betriebes erreicht. Der unabhängige und freie Eisengroßhandel erfuhr durch die geschilderte Entwicklung eine bedeutende Schmälerung seiner Wirtschaftsgrundlage und seines Einflusses auf dem Eisenmarkt.

3. Konzentration des Eisengroßhandels.

Die Entwicklung der Konzentration der Eisenindustrie mußte von nachhaltigem Einfluß auf das Schicksal des selbständigen Eisengroßhandels sein. Wir haben gesehen, daß es der Industrie gelang, sich immer stärkere Machtpositionen gegenüber dem Handel zu sichern. Dabei war, wie aus der Schilderung des Verlaufs dieser Bewegung hervorgeht, ursprünglich keineswegs die Absicht bestimmend, den Handel, insbesondere den Großhandel, auszuschalten oder zu beeinträchtigen, wie die ersten Ansätze zur Kartellierung der Eisenindustrie erkennen lassen. Das entscheidende Motiv war lediglich das Bestreben, den scharfen, immer gefährlicher werdenden Wettbewerb in den eigenen Reihen auszuschalten. Dazu drängte vor allem die technische Entwicklung. Je größer das Anlagekapital in den Unternehmungen wurde, desto unheilvoller mußte sich namentlich in Krisenzeiten der Wettbewerb auswirken. Indessen mußte eine zunehmende Kartellierung und Verbandsbildung notwendig den Eisenhandel beeinträchtigen. Konnten der harte Kampf der Industriewerke untereinander und die damit verbundenen starken Marktschwankungen vom Händler gewinnbringend ausgenutzt werden, so mußten umgekehrt durch eine größere Stabilität der Marktlage als Folge der Industriekartelle die Chancen des Großhandels verringert werden.

a) Konkurrenzkampf der Händler.

Die Beeinträchtigung der Machtpositionen des Handels könnte den Eindruck erwecken, als hätte die Eisenindustrie sich mit Hilfe der Kartellierung von einer einseitigen, ungerechtfertigten Machtüberlegenheit des Handels befreit. Man darf aber nicht vergessen, daß ursprünglich der freie Großhandel den eisenerzeugenden Unternehmer im Kampf um den Absatz unterstützte. Man sieht im Konkurrenzkampf des Eisengroßhandels immer nur das Ringen um den persönlichen Vorteil. Es liegt aber darin ebenso das Bemühen, dem Erzeuger die notwendigen Bestellungen zuführen zu können. Dieser bemüht sich andererseits, seinem Großhändler unter besonderen Versprechungen und Zugeständnissen zur erhöhten Auftragsbeschaffung anzuspornen. Der Konkurrenzkampf des Eisengroßhandels war der Kampf um den Kunden. Es ging dabei nicht nur um die Existenz des Großhandels, sondern es liegt darin ebenso der Wettbewerb der Eisenproduzenten. Die Folgen dieses Kampfes waren oft sinnlose Preisunterbietung, bis zeitweilig unter die Gestehungspreise. So wurde der Wettbewerb in den eigenen Reihen neben der Konzentration der Eisenerzeugung eine weitere Ursache für den Zusammenschluß der Großhändler. Der Wunsch nach einer allgemeinen Verständigung und Zusammenarbeit im Sinne gemeinsamer Interessen beherrschte die Gemüter mehr und mehr. Um die Motive, die zur Verständigung in Gestalt eines Händlerkartells hindrängten, zu verstehen, muß man sich den Konkurrenzkampf der Großhändler vergegenwärtigen.

Zwar ist der Händler von Hause aus Konzentrationsbestrebungen nicht geneigt. Durch solche Bindungen wird die Bewegungsfreiheit des Einzelnen zum Schaden der händlerischen Funktionen allzu stark eingeschränkt. Denn die Beweglichkeit und schnelle Reaktionsfähigkeit sind Vorbedingung für erfolgreichen Handelsbetrieb. Dem großen Risiko heftiger Marktschwankungen stehen entsprechend große Gewinnchancen gegenüber. Das gilt aber nur ganz allgemein. Vor allem setzt diese Anpassungsfähigkeit voraus, daß eine Handelsunternehmung sich verhältnismäßig leicht und ohne besondere Reibungsverluste jederzeit umstellen kann. Verschlechtert sich plötzlich der Markt einer bestimmten Ware, so gilt es, die Lagerbestände sofort und „um jeden Preis" abzustoßen und den Erlös ebenso schnell in jeweils günstigeren Posten neu anzulegen. Das läßt sich vor allem dann gut durchführen, wenn das Unternehmen vielseitig orientiert ist, so daß die Möglichkeit des ständigen Ausgleichs von Gewinn und Verlust gegeben ist. Aber schon in dieser Hinsicht lagen beim Eisengroßhandel teilweise Besonderheiten vor. Jene erste Epoche, die bis zum Ausbruch des Krieges reicht, war, wie wir gesehen haben, eine Zeit dauernd ansteigender Eisenproduktion, des Übergangs zur Massenproduktion in zahlreichen Zweigen der Eisenwirtschaft, eine Zeit vor allem, wo ungewöhnlich starke

krisenhafte Rückschläge immer wieder zu allgemeinen Absatzstokkungen führten. Bei solchen Erschütterungen der Märkte war auch für den Handel der erforderliche Risikoausgleich und die schnelle Umstellung auf jeweils günstigere Positionen nicht möglich; ein maßloser Wettbewerb der Händler untereinander mußte dann immer wieder die Folge sein.

Der Übergang zur Massenproduktion und zum Massenabsatz brachte eine rasche Vergrößerung der Lagerbestände mit sich, wodurch für den Handel eine ähnliche — wenn auch vergleichsweise geringere — Erschwerung der Anpassungsfähigkeit an die Marktlage gegeben war, wie sie in der Eisenerzeugung als Folge der wachsenden stehenden Kapitalien in Erscheinung trat. Es kam hinzu, daß weiterhin gerade durch die Verschärfung des Konkurrenzkampfes die Lagerhaltung auch ihrer qualitativen Zusammensetzung nach in der einzelnen Unternehmung möglichst vielgestaltig sein mußte, wodurch wiederum größere Kapitalien im Handel gebunden wurden.

Es galt — und gilt noch heute — für den Eisengroßhändler das Erfordernis einer gut assortierten Lagerhaltung. Wenn schon zu ruhigen Zeiten die vom Großhändler beziehenden Klein- und Mittelhändler, die stets danach streben, nur ein kleines Lager zu unterhalten, stets schnelle Ausführung ihrer Bestellungen verlangen, so muß insbesondere während einer sehr bewegten Entwicklung und eines heftigen Konkurrenzkampfes der Großhändler im erhöhten Maße versuchen, den Wünschen der Kundschaft in jeder Weise gerecht zu werden.

Der Eisengroßhändler sieht sich daher gezwungen, auch die ganz selten verlangten Sorten und Profile zu lagern. Die Qualität dieses Materials leidet jedoch bei der langen Lagerung, so daß er sich eines Tages genötigt sieht, die Ware mit Verlust zu verkaufen. Das größte Risiko beruht in der Lagerung der großen Walzeisenmengen, das in Zeiten starker Preisschwankungen oft untragbare Formen annimmt. Insbesondere begann Walzeisen eine immer größere Rolle zu spielen und wurde von relativ größerer Bedeutung als viele andere Objekte des Eisengroßhandels. Wenn man bedenkt, daß der deutsche Eisenhandel in Fluß- und Stabeisen ein ständiges Lager von 1,3 Mill. t aufwies [34]), und daß der Grundpreis pro t von 1906 bis 1908 von 150 auf 105 Mark sank, dann bedeutet das für den Eisenhandel allein in Flußstabeisen, bei gleichem Lagerbestand, einen Verlust von 65 Mill. Mark. Die ungeheuren im Lager investierten Kapitalien boten bei den großen Wertschwankungen jener Zeit ein zu hohes Risiko, so daß auch aus diesem Grunde schon die Händler mehr und mehr versuchten, auf die Preisbildung Einfluß zu gewinnen, woraus für die Verbandsbildung im Eisenhandel ein weiterer treibender Faktor erwuchs. Freilich kommt diesem Faktor weniger

[34]) Zit. von Adler, E., a. a. O., S. 68 aus den „Mitteilungen des Verbandes deutscher Eisenwarenhändler" v. 20. Juli 1908.

Bedeutung zu, als jenen bereits geschilderten Einflüssen, die von der Konzentration und der Kartellbildung der Eisenindustrie ausgingen. Aber er ist auf jeden Fall zu berücksichtigen, wenn man sich ein Bild von den Ursachen der Verbandsbildung des Eisengroßhandels machen will.

b) Kartellbildung.

Wie aus den vorhergehenden Kapiteln hervorgeht, waren die drei Erscheinungen: vertikale und horizontale Konzentration, industrielle Kartellbildung, Konkurrenz der Händler untereinander die fördernden Kräfte der Verbandsbildung im Eisengroßhandel Wenngleich die Gründung von Industriekartellen aus den unter 3. a. dargelegten Gründen vom Großhandel gewünscht wurde, so löste sie in ihrer späteren Entwicklung aus Furcht vor allzu großer Beeinflussung von Seiten der Industrie im Eisenhandel eine Gegenbewegung aus. Desgleichen kam es im Eisengroßhandel, ähnlich wie in der Eisenindustrie zu kapitalistischen Unternehmungszusammenschlüssen. Über die Problematik der industriellen Kartellentwicklung und ihre allgemeinen und besonderen Folgen für den Eisengroßhandel soll im Abschnitt A. I. eingehend gesprochen werden.

Die losen Vereinigungen der Industrie (Kartelle niederer Ordnung) [35]), die sich lediglich auf die Regelung gemeinsamer Verkaufs-, Lieferungs- und Zahlungsbedingungen beschränkten, hatten auf den Handel keinen tiefgreifenden Einfluß. Sie beabsichtigten keine Veränderungen in dem unmittelbaren Verkehr zwischen Produzenten und Händlern.

Auf Grund der schmalen und nicht allzu festen Basis der Verbände versuchten die Unternehmer die Beziehungen mit dem Handel entgegenkommend und möglichst günstig zu gestalten, um im Falle späterer verbandsloser Zeit im Handel eine Stütze zu finden. Anders waren dagegen die Beziehungen des Großhandels zu den Kartellen höherer Ordnung, die selbst den Verkauf ihrer Mitglieder durchführten. Durch sie wurde das Machtverhältnis zwischen Industrie und Handel stark zugunsten der Industrie verändert [36]). Die persönlichen Beziehungen zwischen Werk und Händler wurden abgebrochen. Der Händler wurde vom Verkaufsorgan des Kartells, dem Syndikat, beliefert, welches selbst — nach den Anteilsverhältnissen der Werke — den Lieferanten der bestellten Ware bestimmte. Der Handel stand dadurch einer geschlossenen Front der Erzeugung, einem Angebotsmonopol, gegenüber. Für den einzelnen Händler bestand keine Möglichkeit, die Macht der Industriekartelle zu brechen. Der einzige Ausweg war die Errichtung eigener Verbände. Im Fol-

---

[35]) Bonikowsky, a. a. O., S. 34.
[36]) Bonikowsky, a. a. O., S. 35.

genden sei zunächst ein kurzer Überblick über die Entwicklung der Handelskartelle im Eisenhandel vor dem Kriege gegeben.

Im Formeisenhandel[37]) waren schon sehr früh, etwa seit den 90er Jahren, straffe Organisationen zu beobachten. Das gilt besonders für die Trägerhändlervereinigungen, die später vom St. W. V. übernommen wurden. Sie hatten vor allem die Aufgabe, einen Schutz gegen die preisdrückende Konkurrenz zu bieten. Auf Grund der Exklusivklausel, die in den Kartellverträgen eingebaut wurde, durften die Händler nur mit dem Verband arbeiten. Alle an sie gerichteten Aufträge mußten an den Verband geleitet werden, der sie nach den Beteiligungsziffern der Werke verteilte. Dem Händler war untersagt, selbst Offerten an seine Kundschaft zu schicken. Eine besonders feine Organisationsgestaltung wiesen die süddeutschen und rheinisch-westfälischen Trägerhändlervereinigungen auf, die ihre Handelskundschaft in zahlreiche Unterverbände aufgeteilt hatten. Diese waren in Rheinland und Westfalen beispielsweise wiederum in Bezirksgruppen eingeteilt, in denen die mittleren und kleineren Eisenhändler zusammengefaßt waren.

Wie schon zu Anfang erwähnt, hatte die Handelstätigkeit in den ersten Produktionsstufen infolge der Gleichartigkeit der Produkte, die den direkten Verkehr zwischen Erzeuger und Weiterverarbeiter außerordentlich förderte, nur einen geringen Umfang. Die Verbandsbildung im Roheisenhandel mußte daher völlig unbedeutend bleiben, da die Hüttenleute sich schon sehr früh in Verbänden, wenn auch nur in mehr oder minder räumlich eng begrenzten, zusammengefunden hatten. Die Aufgaben des Roheisenhandels auf dem Markte waren praktisch auch sehr beschränkt, sodaß er eben nur als Verteiler im technischen Sinne gewürdigt wurde und entsprechend in die Verbandsorganisation der Roheisenproduzenten eingeschaltet wurde (vgl. Kapitel II b). Die Errichtung eigener Verbände als Abwehrmaßnahme gegen ihre völlige Unterordnung ist den Roheisenhändlern nicht gelungen

Nach dem engen Zusammenschluß in der Roheisenproduktion im Jahre 1910 im „Roheisenverband Essen" wurde der gesamte Vertrieb von Roheisen der „Vereinigung der Roheisenhändler" Köln übertragen, die, wie oben berichtet, aus fünf den deutschen Wirtschaftsraum aufteilenden Gruppen bestand, die ihrerseits wiederum in Bezirke zerfielen.

Die Preise, die auf Grund der verschiedenen geographischen Lage und den daraus sich ergebenen unterschiedlichen Frachtverhältnissen in den einzelnen Gruppen und Bezirken differierten, wurden vom Verband aus einheitlich geregelt. Jeder der zugelassenen Roheisenverbandshändler erhielt nach Maßgabe seines in den letzten drei Jahren getätigten Umsatzes einen genau bestimmten Kunden-

[37]) Matthes, W., a. a. O., S. 15.

kreis. Kein anderer Händler durfte diese Kunden beliefern, aber auch er selbst durfte an keinen anderen Roheisenverbraucher herantreten und sich um Aufträge bemühen.

Die Zahl der zugelassenen Verbandshändler war nur sehr gering. Heute beträgt sie nur etwa 24 [38]), wozu zwar noch einige wenige kleine Vertreterfirmen kommen. Eine Neuaufnahme ist heute ausgeschlossen. Der Roheisenmarkt wird also völlig von der Industrie beherrscht. —

Die Kartellierungstendenz im Stabeisenhandel war teilweise wirksamer als in den übrigen Zweigen des Eisenhandels. Man hat festgestellt, daß schon im Jahre 1886 in einigen deutschen Städten, u. a. Köln, lokale Stabeisen-Händlervereinigungen bestanden [39]). Ihre Tendenzen waren grundsätzlich dieselben, wie die des Trägerhandels: Festsetzung einheitlicher Preise für das Lagergeschäft. Vermeidung gegenseitiger Unterbietungen, kurz Erstrebung geordneter Marktverhältnisse.

Im Jahre 1899 wurde in Berlin eine Stabeisenhändlervereinigung gegründet mit dem Ziele einer geordneten Marktregelung auf dem Berliner Markt. Als jedoch in den folgenden Jahren der Wettbewerb der Stabeisenwerke äußerst scharf wurde, und als insbesondere Thyssen und Später in Berlin zwei Werkshandelsfirmen errichteten mit der Absicht, die alteingesessenen, selbständigen Eisenfirmen durch Verschleuderung der Ware vom Berliner Markte zu verdrängen, konnte der Verband sich nicht mehr halten. Die Folge war ein heftiger Wettbewerb, der auch den neuen Werksfirmen teuer zu stehen kam. Trotz vorübergehender formaler Preisfestsetzungen tobte der Kampf drei Jahre, bis man schließlich einen Neu- und Umbau des Kartells vornahm. Auf der Basis eines Verkaufssyndikates in der Form der „Vereinigung der Berliner Stabeisenhändler G. m. b. H." fanden alle Berliner Stabeisengroßhändler vorübergehende Erfüllung ihrer Wünsche. Thyssen und Später hatten damit ihr Ziel, die Anerkennung der Seßhaftigkeit, erreicht. Auf Grund der früheren Umsätze wurde das Verkaufsquantum eines jeden Mitgliedes quotenmäßig festgelegt. Ein Hauptzweck des Syndikates war, das Aufkommen neuer Außenseiter zu verhindern. Es ist dem Verbande mehrere Male gelungen, diese Gefahr zu beseitigen.

Bei den Verhandlungen zur Verlängerung des Syndikats im Jahre 1913 kam es auf Grund der Quotenfrage zu Uneinigkeiten. Die Thyssensche Eisenhandels G. m. b. H. stellte den Verband vor die Alternative, entweder wesentliche Erhöhung der Beteiligung oder Austritt. Hinzu kam, daß mehrere Eisenkonstruktionsfirmen durch Errichtung von Stabeisenlängern den Bestimmungen des Syndikates

[38]) „Enquete-Ausschuß". Verhandlungen u. Berichte: III. Unterausschuß: „Die deutsche eisenerzeugende Industrie", Berlin 1930, S. 263.

[39]) Adler, W., a. a. O., S. 69 ff., 78.

sich zu entziehen suchten. Sie versuchten also, die Verbandsbestimmungen durch Kombination mit anderer Wirtschaftstätigkeit zu umgehen. Ende 1913 kam es zur Auflösung des Verbandes. —

Besondere Berücksichtigung innerhalb der Verbandsbewegung im Stabeisenhandel erfordern die Verhältnisse in Rheinland und Westfalen. Die rheinisch-westfälischen Eisenhändler waren in der Dachgesellschaft, dem „Eisenhändlerverband Düsseldorf" zusammengefaßt. Dieses Dachkartell bestand aus zehn Vereinigungen. Der Zweck des Zusammenschlusses war die Verständigung über die Lagerverkaufspreise, sowie die Ausschaltung eines etwaigen verlustbringenden Wettbewerbs der Mitglieder untereinander. Entsprechend den mit dem Eisenhändlerverband abgeschlossenen Kartellverträgen waren die lagerhaltenden Firmen verpflichtet, die von den Bezirksvereinigungen für den Lagerverkauf festgesetzten Preise und Bedingungen einzuhalten. Diese wurden an Hand der vom Spitzenverband aufgestellten Richtlinien bestimmt. Da eine genaue Kontrolle der Verkaufstätigkeit der einzelnen Händler nicht möglich war, half man sich mit der Festsetzung von Konventionalstrafen. Neben all diesen Maßnahmen zur Festigung des Verbandes und zur Erreichung seiner Ziele ist bemerkenswert, daß er besondere Beziehungen sowohl zu den Lieferanten — zur Erzielung günstiger Einkaufspreise — als auch zu den Konsumenten — zur Förderung des Verbrauchs — pflegte.

Die Verbände für Walzdraht[40]) und Drahtstifte waren ebenso bestrebt, die schädliche Spekulation der Händler zu unterbinden. Während der Walzdrahtverband im Inland in der Hauptsache an die Ziehereien ohne Zwischenhandel verkaufte, setzten sich die Abnehmer des Drahtstiftverbandes fast ausschließlich aus Groß-, Mittel- und Kleinhändlern zusammen. Gegen sie ging der Drahtstiftverband ziemlich eigenmächtig vor. Er wies ihnen bestimmte Absatzgebiete an und schrieb ihnen den Verkauf bestimmter Marken vor. An verschiedenen Plätzen schaltete er sich sogar durch Errichtung von Verkaufsstellen in den Handel ein. In Hamburg wurden die Platz- und Exportagenten für Drahtstifte zusammen mit den Exportagenten für Walzdraht durch eine einzige Agentur ersetzt.

So wuchs denn mehr und mehr im Handel der Wille, sich gegen die Übergriffe der Industriekartelle zu schützen. Im Jahre 1909 gelang es den norddeutschen und mitteldeutschen maßgebenden Händlerkreisen in Draht und Stiften — die süddeutschen Handelsfirmen traten später auch bei — sich in einer Vereinigung der Draht- und Drahtstiftgroßhändler zusammenzuschließen und den Werken geschlossen entgegenzutreten. Allgemein aber ist zu sagen, daß der Großhandel in Draht und Drahtstiften ebenso wie der Roheisenhandel auf dem Markte nur wenig Einfluß hatte.

---

[40]) Leisse, a. a. O., S. 150.

Dadurch, daß in der Röhrenproduktion [41]) schon frühzeitig der Konkurrenzkampf ausgeschaltet war, waren für die Kartellbildung des Handels die Hauptvoraussetzungen geschaffen. Hinzu kam der strukturell verhältnismäßig einfache Aufbau des Röhrenhandels, so daß schon 1905 der gesamte Röhrenmarkt verbandsmäßig geordnet war [42]). Als im Jahre 1904 eine „Verkaufsstelle der deutschen Gas- und Siederohrwerke G. m. b. H." der Deutschen Gas- und Siederohrsyndikate errichtet wurde, setzte in Erwartung einer späteren Kontingentierung eine starke Quotenjägerei ein. Auch die Vorschriften der Syndikate, die einen Mindestnutzen von 1/8% bestimmten, vermochten dem Unterbietungskampf keinen Einhalt zu bieten. Erst der Zusammenschluß aller Großhandelsfirmen im Jahre 1905 brachte wieder normale Verhältnisse. Die Zusammensetzung der beiden Verkaufsorganisationen, der „Vereinigung der Rheinisch-Westfälischen Gasrohrhändler" und der „Preisvereinbarung der Norddeutschen Gasrohrhändler" Berlin, war weitgehend durch die vorausgegangenen Kämpfe bestimmt. Die meisten Röhrengroßhändler konnten während des Preiskampfes viel günstiger aus zweiter Hand kaufen als direkt von den Werken. Nur relativ wenige Eisengroßhandelsfirmen kamen dadurch in die Verkaufsvereinigungen.

Während die „Vereinigung der Rheinisch-Westfälischen Gasrohrhändler" die [43]) Absatzregelung von Rheinland und Westfalen und Süddeutschland zur Aufgabe hatte, übernahm die andere Vereinigung die Belieferung des norddeutschen Marktes. Alle Beschlüsse der Verbände, die die Interessen des Syndikates betrafen, waren von dessen Genehmigung abhängig.

Während auf der einen Seite den Verbandshändlern besondere Rabatte gewährt wurden, durften sie sich andererseits weder an neuen Werken beteiligen, noch von diesen Werken Ware beziehen. Bei eintretenden Streitigkeiten waren nicht die ordentlichen Gerichte, sondern nur das Schiedsgericht des Verbandes zuständig.

c) Fusion von Eisenhandelsunternehmungen.

Die kapitalistische Zusammenschlußbewegung und der ständig stärker werdende Ausdehnungsdrang der Unternehmen wurde auch im Eisenhandel wirksam und vermochte die Stellung des Handels gegenüber der Industrie zu festigen. Freilich sind solche Konzentrationsströmungen im Handel nicht so allgemein aufgetreten wie in der Industrie.

Die Fusionierungstendenzen im Eisenhandel entsprangen zwei verschiedenen Motiven [44]):

---

[41]) Hoffmann, a. a. O., S. 31.
[42]) Hoffmann, a. a. O., S. 31.
[43]) Leisse, a. a. O., S. 150 ff.
[44]) Adler, a. a. O., S. 70 ff. — Leisse, a. a. O., S. 173.

1. durch Fusionierung ihrer Unternehmungen versuchte eine Anzahl von Eisenhändlern ihre Machtposition auf dem Markte zu festigen, um sich den Maßnahmen der Produktionsverbände widersetzen zu können, ja teilweise sogar einen bedeutenden Einfluß auf die Erzeugung auszuüben.

2. Wie in der Industrie, so waren auch im Eisenhandel Bestrebungen zu beobachten, große Kapitalien in einem Betriebe zu vereinigen, um damit eine größere wirtschaftliche Macht — in erster Linie aber gegenüber ihrer Konkurrenz — darstellen zu können[45].

Diejenigen Eisenhandelsfirmen, die mit dieser Zielsetzung ihr Geschäft gemeinsam betreiben wollten, schlossen sich in einer O. H. G., G. m. b. H. oder A. G. zusammen. Je nach der Höhe ihres früheren Umsatzes und des mitgebrachten Kapitals wurden die einzelnen Firmen am Gewinn beteiligt Sie bildeten so gewissermaßen eine Art „Eisenhandelstrust".

Ein- und Verkauf, Lagerung usw. wurden von einer gemeinsamen Geschäftsführung erledigt.

Zu dem mächtigsten Zusammenschluß dieser Art führte im Jahre 1909 die Fusion der Firmen Caro und Lindner[46], Breslau, und Ravené-Konzern, Berlin, zur „Deutschen Eisenhandel A. G."

Damit setzte sich in Mittel- und Ostdeutschland der Konzentrationsgedanke im Handel besonders erfolgreich durch und gab ihm sein besonderes Gepräge. Die großen Erfolge der Breslauer Firmen M. J. Caro und Sohn und Eduard Lindner sind vor allem auf die besonderen Verhältnisse auf dem oberschlesischen Markt zurückzuführen. Industrie und Handel standen hier stets in einem freundschaftlichen Verhältnisse[47]. Die Werke überließen dem alteingesessenen Großhandel fast monopolartig den Vertrieb ihrer Erzeugnisse. Die oberschlesische Industrie war — ebenso wie noch heute die englische Eisenindustrie — von der unbedingten und bewiesenen Existenzberechtigung des Handels überzeugt und konzentrierte sich umsomehr auf ihre technischen Aufgaben.

Der Handel wurde dank seiner Vorzugsstellung schon früh kapitalstark, so daß er in vielen Fällen die Werke hierdurch unterstützen konnte. In der Hoffnung, daß mit der Ausdehnung der Breslauer Handelsfirmen auch eine weitere Durchdringung und ein erhöhter Absatz ihres Materials in nördlichen Gebieten verbunden sei, förderten die Unternehmer die Konzentrationsbestrebungen im Handel in starkem Maße. Auch in preispolitischer Hinsicht erhofften sie sich größere Vorteile, denn ein umfassender Handelskonzern konnte die Preise hochhalten und so auch der Industrie zu ange-

---

45) Nach der Realisation dieser beiden Motive ließen sie sich jedoch in der Wirkung nicht mehr unterscheiden. Oft mögen auch beide Motive Ursachen der Gründung von Handelskonzernen gewesen sein.

46) Bonikowsky, a. a. O., S. 262 ff.

47) K. R. 1904, H. 8, S. 406, 2. Jahrg. u. H. 9, S. 431.

messenen Gewinnen verhelfen. In genialer Weise wußten die Leiter der Firmen Caro und Lindner die Gunst der Verhältnisse durch eine gewaltige Ausdehnung auszunutzen und sich zu einem Machtfaktor der Industrie gegenüber zu machen.

Im Jahre 1885 schlossen sich die beiden oben genannten Firmen zusammen. Durch Angliederung zahlreicher Handelsunternehmungen zunächst in Schlesien und Polen, später auch in Ost- Westpreußen und Pommern, dehnten sie sich in den folgenden Jahrzehnten immer weiter aus. Durch Aufkauf von Firmen in Leipzig, Dresden, Halle spannten sie ihr weitverzweigtes Netz auch über Mitteldeutschland aus. 1904 zählte der Caro und Lindner-Konzern bereits 14 Großhandelsfirmen und zahlreiche Kleinhandelsfirmen.

Die gleiche gigantische Entwicklung nahm der Ravené-Konzern Berlin. Auch er besaß eine große Zahl maßgebender Eisenhandelsfirmen. Auf dem Berliner, mittel- und norddeutschen Markte führend, hatte er auch Beziehungen zur west- und südwestdeutschen Industrie. Im Mai 1906 wurde die Stabeisen- und Trägerabteilung der Firma Ravené Söhne & Co. und die dem gleichen Besitzer gehörige Firma Johann Chr. Schultze & Sohn Nachf. unter Anlehnung an die Vereinigte Königs- und Laurahütte in eine A. G. umgewandelt, unter dem Namen „Vereinigte Ravené'sche Stabeisen- und Trägerhandlungen“ [48]). Drei Jahre später erfuhr die Gesellschaft durch den Erwerb des Handelskonzerns „Caro & Sohn und Eduard Lindner“ sowie maßgebende Beteiligung bei der Firma Weithas, Leipzig, eine bedeutende Erweiterung. Unter Einschluß der genannten Händler nahm sie den Namen „Deutscher Eisenhandel A.-G.“ an Mit einem Aktienkapital von 23 Millionen RM. und mit seinen 43 Eisenhandelsfirmen wurde dieser neue Eisenhandelskonzern zu einem bedeutenden Faktor auf dem Eisenmarkte. Das Gelingen des Aufbaus des Ravené-Konzerns war der Anlaß zu einer allgemeinen Fusionierungsbewegung im deutschen Eisenhandel.

Auch in Westdeutschland in den Städten Essen, Köln usw. fanden diese Fusionierungstendenzen günstigen Boden, vorausgesetzt, daß August Thyssen ihnen sein besonderes Interesse schenkte. Im allgemeinen aber erlangten sie nicht die Bedeutung, die diese Erscheinung in den anderen deutschen Wirtschaftsgebieten zukam.

In Königsberg schlossen sich die Eisenhändler unter namhafter Beteiligung des schlesischen Großhandelskonzerns zur „Königsberger Eisenhandelsgesellschaft“ zusammen. Sie führte für alle angeschlossenen Händler den gemeinsamen Einkauf in Stabeisen und Blechen durch. Die Händler durften auf eigene Rechnung ab Lager verkaufen. Jedoch mußten sie ihren Bedarf bei der Gesellschaft decken, durch die auch die direkten Waggonlieferungen ab Werk nach der Provinz erfolgten. Die schlesischen Händler waren verpflichtet, nicht

---

[48]) Hübner, a. a. O., S. 143.

mehr direkt an die Provinz Ostpreußen zu verkaufen. Als Ausgleich bildeten die Königsberger Händler eine Preiskonvention für Lagergeschäfte, um einen verlustbringenden Wettbewerb auf dem ostdeutschen Markte zu verhindern.

Wie aus alledem hervorgeht, waren Zweck und Erfolg der Gründung dieses Konditions- und Preiskartells die Schaffung geordneter Marktverhältnisse.

Eine ähnliche Organisation erfuhr die „Danziger Eisenhandelsgesellschaft", in der sich die Danziger Eisenhändler vereinigt hatten. Ihre Hauptaufgabe war die Regelung des Absatzes nach Westpreußen.

In Dresden gründeten 1904 die Großhandelsfirmen Caro & Lindner, Ravené, Dellschau, Ephraim und andere alteingesessene Händlerfirmen die „Sächsische Eisenhandelsgesellschaft m. b. H." [49]. 5 Jahre später kam diese Gesellschaft unter den Einfluß des Ravené-Konzerns.

Diese Handelsgesellschaften setzten sich also aus einer Reihe von Einzelfirmen zusammen, die unter Verzicht auf eine selbständige Geschäftsführung die meisten kaufmännischen Funktionen, Ein- und Verkauf, teilweise auch Lagerung usw., durch eine Zentralstelle ausführen ließen. Die einzelnen Mitglieder waren an der Gesellschaft mit einer nach ihrem Umsatzkontingent bemessenen Kapitaleinlage beteiligt und nahmen entsprechend am Gewinn teil.

In diesem Zusammenhang sei noch eine weitere Erscheinung, wenn auch nur lose Form des Zusammenschlusses erwähnt, die „Lagergemeinschaft". Im Jahre 1914 schlossen sich beispielsweise zwei Berliner Eisenhandelsfirmen, die „Deutsche Eisenhandel A.-G." und die „Eisenhandlung G. E. Dellschau" zum gemeinsamen Betriebe des Berliner Lagergeschäftes zu zwei Lagergemeinschaften, jede für sich als G. m. b. H., zusammen. Während die „Eisenlagergemeinschaft G. m. b. H.", die den gemeinschaftlichen Lagerbetrieb in Stabeisen, Blechen und einigen anderen Erzeugnissen durchführte, einen Lagerplatz der „D. E. A. G." [50] benutzte, erledigte die „Trägerlagergemeinschaft G. m. b. H." den Lagerbetrieb für Träger auf einem Lagerplatz der Firma G. E. Dellschau Mit der Gründung dieser Gesellschaften beabsichtigte man durch den Zusammenschluß der Läger eine Senkung der hohen Lager-, Betriebs- und Unterhaltungskosten herbeizuführen. Im Verkehr mit den Werken und der Kundschaft sollten die Großhandelsfirmen völlig selbständig bleiben; doch war durch die Lagergemeinschaften ein gemeinsamer Berührungspunkt der

---

[49] K. R. 1904, 2. Jahrg., H. 21/22, S. 269.

[50] Einige Zahlen aus den Geschäftsberichten 1934 u. 1935 d. „Deutschen Eisenhandels A.-G.": Das A.-K. betrug 1935 9 Mill., wurde 1936 auf 12 Mill. erhöht. Zahlen für 1935: Beteiligungen 11 Mill.; Umsatz 128 Mill.; Gewinn 0,816 Mill. RM.

Interessen gegeben, der mehr und mehr zur gegenseitigen Fühlungnahme und dann auch später zur völligen Verschmelzung der beiden Unternehmungen führte.

So war, im ganzen gesehen, bis zum Ausbruch des Weltkriegs die Zusammenschlußbewegung im Eisengroßhandel schon recht weit gediehen. Es hatte sich eine Entwicklung angebahnt, die dem Handel eine Stärkung seiner Position gegenüber der Industrie zu sichern schien. Durch den Krieg wurden jedoch die Verhältnisse grundlegend geändert, wie im folgenden Kapitel näher auszuführen sein wird.

III. Die Ausschaltung des freien Eisengroßhandels in der Kriegswirtschaft.

1. Die Gestaltung der Eisenwirtschaft im Weltkriege.

a) Die ersten staatlichen Wirtschaftsmaßnahmen.

Schon zu Beginn dieses Kapitels sei besonders darauf hingewiesen, daß die außergewöhnlichen Zustände auf dem Eisenmarkte während der Kriegswirtschaft es nicht zulassen, sie mit den Verhältnissen der Vor- und Nachkriegszeit zu vergleichen. Jene Zustände bilden ein Phänomen für sich. Kein Gebiet des deutschen Wirtschaftslebens wurde von den unmittelbaren Folgen eines kriegerischen Konfliktes so getroffen wie die Eisenwirtschaft (Erzeugung, Handel, Verarbeitung[51]). Ist die Eisenwirtschaft in normalen Zeiten einer der Eckpfeiler der Volkswirtschaft, so wird sie im Kriegsfalle zu ihrem Hauptpfeiler, auf dem sich alle militärischen und wirtschaftlichen Organisationen aufbauen. Was speziell den Eisenhandel anbetrifft, so muß man bedenken, daß der Handel überhaupt — in allen Wirtschaftszweigen — völlig umgestaltet wurde. Je beweglicher ein Wirtschaftssystem ist, desto größer ist das Betätigungsfeld des Händlers. Da nun die allgemeine Zwangswirtschaft des Krieges diese Beweglichkeit und marktmäßige Selbststeuerung nach Kräften ausschaltet, wurde kaum ein Berufszweig so stark beeinträchtigt, wie gerade der Handel, „für den im Rahmen der amtlichen Wirtschaft nichts von seinen wirtschaftlichen Funktionen übrig blieb, der sich nur als technische Hilfe gebrauchen ließ“[52]). Dabei scheint die Ausschaltung des freien Handels — zum Schaden der Gesamtwirt-

---

[51]) Vgl. O. Korfes, Grundsätze der Wehrwirtschaftslehre. Allgemeine Grundlagen d. Wehrwirtschaft u. der Kriegswirtschaft. (Schriften zur kriegswirtschaftlichen Forschung u. Schulung, hrsg. v. K. Hesse, 8). Hamburg 1936, S. 62 ff.

[52]) K. Wiedenfeld, „Die Organisation der Kriegsrohstoff-Bewirtschaftung im Weltkriege“. (Schriften z. kriegswirtschaftl. Forschung und Schulung, hrsg. von K. Hesse, 9). Hamburg 1936, S. 32.

schaft — besonders im Bereiche der Eisenwirtschaft oft über das Maß hinausgegangen zu sein, das durch die Notlage des Krieges geboten war. Es ist daher erforderlich, die Entwicklung, die zu jenen mißlichen Verhältnissen auf dem Eisenmarkte führten, klar zu sehen, um, im Hinblick auf die Zukunft, eine Wiederholung früherer Fehldispositionen und Unterlassungen von Staat und Wirtschaft zu vermeiden.

Die ersten wirtschaftlichen Störungen des Krieges lagen auf dem Gebiete des Verkehrswesens. Durch die ungeheuren Truppen- und Materialtransporte waren die Eisenbahnen überlastet. Auf der anderen Seite setzte eine starke Steigerung des Eisen- und Stahlbedarfs ein.

Zur Erläuterung der Verhältnisse:

„Die täglichen Waggonstellungen im Ruhrbezirk gingen von ca. 30 316 Wagen im Juli am 3. August 1914 auf 1 210 herunter, vom 1. bis 20. August betrugen sie im Durchschnitt 6 710. Die Roheisenerzeugung vor dem Kriege betrug monatlich rund 1,6 Mill. t oder täglich 53 000 t, wozu etwa 60 000 t Koks, 140 000 t Erze und 13 000 t Zuschläge pro Tag erforderlich waren“ [53]).

Da zur Lagerung dieser großen Mengen für eine längere Zeit kein Platz vorhanden war, war zur Aufrechterhaltung der Betriebe eine geregelte Zufuhr auf dem Bahn- und Wasserwege erforderlich. Das plötzliche, durch die Transportschwierigkeiten unvorbereitete Ausbleiben der Rohstoffzufuhren hatte die Stillegung vieler Betriebe zur Folge. Hinzu kam noch, daß die Werke 30– 40% (in den Grenzgebieten sogar 40—50%) [54]) ihrer leistungsfähigen Arbeiter durch die Einberufung der wehrfähigen Männer verloren. Infolge der starken Produktionsstörungen waren die Heeresstellen auf den Eisenhandel angewiesen. In der Tat verfügte dieser über reichhaltige Läger, so daß der Mangel an Stahl und Eisen in der ersten Zeit nicht so stark in Erscheinung trat.

Zum Zwecke des Einkaufs für Marine und Heer wurden militärische Beschaffungsorganisationen aufgebaut, deren Einrichtung viel Geld und Zeit erforderte. Zwecks Durchführung des vom Staat aufgestellten Kriegswirtschaftsplanes wurden für alle Zweige der Wirtschaft sogenannte K r i e g s g e s e l l s c h a f t e n gegründet. Das bedeutete eine der einschneidendsten und den freien Eisengroßhandel wie den gesamten Handel am bedenklichsten gefährdende Maßnahme, die während des Krieges getroffen wurde. Neben der Aufgabe der Ein- und Ausfuhrregelung erhielten die Kriegsgesellschaften das Recht des Einkaufs- und Verkaufsmonopols. Die Einführung der Kriegs-

---

[53]) M e y e r, a. a. O., S. 13 aus „Stahl und Eisen“, 1914, S. 1644 und „St. u. E.“ 1919, S. 147.

[54]) Th. M ü l l e r: „Die deutsche Eisenindustrie im Weltkriege“ (Nord und Süd, Kriegssondernummer „Westliche Schwerindustrie im Weltkrieg“. Breslau, Februarheft 1915, 39. Jg.), S. 148.

gesellschaften bedeutete die Schaffung einer neuen monopolistischen Handelsorganisation, die gegenüber dem freien Handel den Nachteil hatte, daß sie ohne Sachkenntnis und Erfahrungen arbeitete.

Auf Grund der Preissteigerungen glaubte der Staat, auch auf die Preisbildung seinen Einfluß ausüben zu müssen. Schon am 4. 8. 1914 wurde das Höchstpreisgrundgesetz[55]) erlassen, welches besagte, daß für die Dauer des Krieges für bestimmte Waren, so auch für Eisen, Höchstpreise erlassen werden dürften. Die Durchführung der Verordnungen wurde von den halbamtlichen Vertrauensstellen übernommen. Sie überwachten den gesamten Eisenhandel und ließen sich von jedem Händler die Versicherung geben, beim Weiterverkauf des Materials die gesetzlichen Höchstpreise einzuhalten, darüber hinaus auch das Versprechen, die Einhalteverpflichtung auf ihre Abnehmer zu übertragen.

Infolge der stetig steigenden Produktionskosten und der wachsenden Eisenknappheit hatten die Werke nur wenig Interesse an einer Belieferung der Händler zu „niedrigen" Höchstpreisen. Doch wußten sie durch zahllose Qualitätspreise und Sonderaufschläge bei Lieferungen die Höchstpreisverordnungen zu umgehen.

b) Der illegitime Eisenhandel.

In den ersten Kriegsmonaten hatten Handel und Industrie unmittelbar den Heeresbedarf gedeckt. Das aber wurde anders, als die planlos wirtschaftenden Beschaffungsstellen die unmittelbare Versorgung des Heeres selbst übernahmen. Mit ihrer Gründung machte sich eine Erscheinung breit, die für alle Eisenverbraucher (unter ihnen als der größte der Staat), insbesondere aber für den Eisenhandel zum größten Schaden wurde. Die Beschaffungsstellen, die ihren Bedarf einmal zu spät, ein andermal zu wenig gedeckt hatten, kamen oft in Materialverlegenheit. Auf der anderen Seite vermochte der Handel bei den zunehmenden Schwierigkeiten der Werke — Rohstoffmangel, Verkehrsstörungen usw. — die vereinbarten Liefertermine nicht einzuhalten. Hier setzte nun die Tätigkeit des ‚illegitimen' Zwischenhandels ein. Er bot sich den Behörden an, die infolge der Eisenknappheit gewillt waren, für jeden Preis in den Besitz der Ware zu gelangen. In der ersten Zeit tätigte dieser neue Zwischenhändler die Aufträge meist auf eigene Rechnung. Bald aber beschränkte er sich nur mehr auf die Vermittlung solcher behördlicher Aufträge. Gesetzlich stand diese Tätigkeit jedem offen, so daß es nicht wunder nehmen kann, daß diese ‚Händler' ohne jede Fachkenntnisse auftraten. Ein Teil von ihnen sammelte nur noch Aufträge bei den Behörden, wofür sie von diesen eine hohe Provision erhielten.

---

[55]) RGBl. 1914, S. 339.

Je knapper das Material wurde und je mehr die Demoralisierung wuchs, desto mehr nahm der Ketten- und Schleichhandel zu. Zwischenhändler verhandelten mit Zwischenhändlern, die wiederum viele Akkordanten ‚an der Hand' hatten. Für alle Glieder fiel ein ausgiebiger Gewinn ab.

Worin lag die Ursache dieser Entwicklung? In normalen Zeiten und nach den Grundsätzen des Handels beruht der Handelskauf auf dem Grundgedanken ‚Verkauft wird, was erzeugt ist'. In dieser Zeit der Materialknappheit aber herrschte der Grundsatz: ‚Erzeugt wird, was verkauft wurde'. Bei der Beschaffung durch die Behörden war nicht der Angebotspreis, sondern die Nachfrage entscheidend. Es handelte sich also hier um eine besondere Kaufart, gewissermaßen um einen Lieferungshandel, der darin bestand, daß der Zwischenhändler sich den Behörden gegenüber verpflichtete, Waren, die noch nicht vorhanden waren, in bestimmter Menge und zu bestimmtem Preis zum Erfüllungstage zu liefern.

Neben diesen Käufen und Verkäufen trieben jene illegitimen Zwischenhändler einen schrankenlosen Spekulationshandel, wodurch natürlich auch eine starke Beunruhigung auf dem Markte ausgelöst wurde. Der solide alteingesessene Eisenhandel, der die Wege der Bestechung und des Wuchers nicht zu gehen gewillt war, betrachtete es unter seiner Würde und Geschäftsehre, ähnliche Geschäfte abzuschließen. Auch den Eisenerzeuger trifft ein hohes Maß an Schuld für den Niedergang vieler Eisenhandelsfirmen, den er hätte verhüten können, würde er ebenso peinlich wie früher, als er noch Absatzsorgen hatte, darüber gewacht haben, daß kein Unberufener in den Kreis seiner Kundschaft sich drängte. Bei den Heeresbeschaffungsstellen aber entstand die Vorstellung, der legitime Eisenhandel versage bei der Bereitstellung von Material.

Und weiterhin: Während die Großhandelsläger an den Hauptplätzen schon ausverkauft waren, verfügten die Provinzhändler immer noch über genügend Material. Doch nicht lange. Unter Gewährung von Aufpreisen und Prämien kaufte der illegitime Handel die ganzen Läger aus, die durch ihre Entfernung von den Verbrauchszentren nicht so schnell wie die Großhandelsläger erschöpft waren. Die infolge der guten Preise dem Provinzhandel sich bietenden Vorteile rächten sich bitter, als die durch den Großhandel erwartete Zufuhr völlig ausblieb. Es wäre dies unmöglich gewesen, hätten die Beschaffungsstellen jene wucherischen Preise nicht selbst angeboten und bezahlt.

c) Das Kriegsamt.

Mit der Entfesselung der Sommeschlacht am 1. Juli 1916 wurde die deutsche Heeresleitung vor völlig neue Aufgaben gestellt [56]). Bis zu dieser Zeit waren Produktion und Handel in Eisen

---

[56]) Vgl. K. Wiedenfeld, a. a. O., S. 22 ff.

von großen Eingriffen des Staates verschont geblieben. Auf Grund des sogenannten Hindenburg-Programms setzte eine Erzeugungsschlacht ein, in deren Mittelpunkt die Eisen- und Stahlproduktion sowie die restlose Umstellung der Industrie auf Kriegsbedarf bestand. Die Umgestaltung der Kriegswirtschaft begann mit der Gründung des Kriegsamtes beim Preußischen Kriegsministerium. Deren Aufgabe im allgemeinen war die Kontrolle aller mit der Kriegführung im Zusammenhang stehenden wirtschaftlichen Vorgänge, im besonderen die Überwachung und Leitung der Herstellung, Bereitstellung und Verwendung jeglichen Kriegsmaterials. Dem Kriegsamt waren zwei Abteilungen untergeordnet: Das Waffen- und Munitionsbeschaffungsamt (Wumba) und die Kriegsrohstoffabteilung.

Während das Wumba die Gesamtorganisation der Abnahme und Verteilung von fertigem Kriegsmaterial aller Art an die militärischen Beschaffungsstellen war, hatte die Kriegsrohstoff-Abteilung für die Beschaffung der notwendigen Rohstoffe und deren zweckmäßigste Verwendung Sorge zu tragen. Zwar waren schon kurz nach Kriegsausbruch Kriegsrohstoffabteilungen (KRA.) gegründet worden, jedoch nur für solche Rohstoffe, die Deutschland aus dem Auslande bezog. Diese Organisation wurde bis 1917 auf alle Rohstoffe ausgedehnt.

In dieser Zeit wuchs der Verwaltungsapparat der KRA. auf 12 000 (!) Personen an[57]. Jede von ihr bewirtschaftete Gruppe bildete eine Sektion, die alle von einer Zentralsektion geleitet wurden. Im Verlauf der Ausführung des Hindenburgprogramms wurde am 15. Oktober 1916 für die Rohstoffe und Fertigfabrikate des Eisens eine Sektion mit drei Unterorganisationen geschaffen[57]:

1. Die Rohstahlausgleichstelle: Ihre Aufgabe beruhte darin, die Rohstahlmenge einzuteilen, die Rohstahlerzeugung auf möglichst wenige zweckmäßige Punkte zu konzentrieren. Weiter hatte sie eine Kontingentierung der Anforderungen der einzelnen Beschaffungsstellen vorzunehmen, die Gesamtforderungen mit der Erzeugungsmöglichkeit in Einklang zu halten und unter Mitwirkung des „Deutschen Stahlbundes", Düsseldorf, die Lieferung der unbedingt erforderlichen Mengen herbeizuführen.

2. Die zweite Unterorganisation hatte die Aufstellung des Erzeugungs- und Eisenwirtschaftsplanes vorzunehmen, sowie eine Kontrolle über die Preisentwicklung, über die Produktionsbetriebe usw. durchzuführen.

3. Die dritte Abteilung war die sogenannte „Eisenzentrale" (E. Z.). Die E. Z. wurde als G. m. b. H. vom Staat mit 75% Beteiligung und vom Roheisenverband mit 25% Beteiligung gegründet. Sie war bestrebt, alle zur Eisenherstellung erforderlichen Materialien aufzu-

---

[57] Schlagheck e, A., „Die Preissteigerung, Absatzorganisation und Bewirtschaftung des Eisens 1914—1920". Diss. Gießen 1924, S. 75.

kaufen, die sie dann einlagerte. In der Erfüllung dieser Aufgabe für den Staat drang sie aber in den Aufgabenkreis des Eisenhandels ein und beschleunigte seine Verdrängung vom Eisenmarkt.

d) Der deutsche Stahlbund.

Am 4. Oktober 1916 wurde der „Deutsche Stahlbund" gegründet. Ihm gehörten alle deutschen Stahlwerke an, gleichgültig, ob sie schon Mitglied des Stahlwerksverbandes waren oder nicht[58]). Der deutsche Stahlbund war der St. W. V.-A. G. angegliedert und hatte folgende Hauptaufgaben zu erfüllen: Beschleunigte Lieferung der für den Kriegsbedarf erforderlichen Walzwerkserzeugnisse. Pflege der Verbandspolitik, Schutz der bestehenden Verbände, gerechte Preisverteilung in den verschiedenen Erzeugnissen, Vereinfachung und Verbilligung der Produktionskosten (Rationalisierung), Erleichterung und Beschleunigung des zwischen den Werken und den Heeresbeschaffungsstellen sich abwickelnden Verkehrs[59]). Der deutsche Stahlbund führte dagegen keine Verkaufstätigkeit aus.

Auf Grund unermüdlicher Bearbeitung durch die Vertreter des Eisenhandels war das Kriegsministerium zu der Erkenntnis gekommen, daß zur Deckung plötzlich auftretenden Bedarfs an Stahl und Eisen reichhaltige Läger des Handels erforderlich waren. In Verbindung mit der Rohstahlausgleichsstelle errichtete der deutsche Stahlbund daher sogenannte ‚Vertrauensstellen', die die Aufgabe hatten, bei der Auffüllung der Händlerläger Unregelmäßigkeiten zu verhindern[60]). Ferner sollten sie den gesamten Verkehr mit Eisenmaterial überwachen und regeln. Auch sollten sie verhindern, daß die dem Händler zu diesem Zwecke gelieferten Eisenmengen in unrichtige Hände kamen.

e) Das Bezugsschein- und Dringlichkeitsscheinsystem.

Die Einführung von Bezugs- und später von Dringlichkeitsscheinen ist ein Schritt zur fast restlosen Zwangswirtschaft gewesen. Um (wie im vorigen Kapitel geschildert), die notwendige Wiederauffüllung der Händlerläger durchführen zu können, wurde von den Vertrauensstellen Bezugsscheine ausgestellt, die jedoch nur für diejenigen Waren galten, deren Abruf mittelbar oder unmittelbar zum Zwecke der Landwirtschaft erfolgte. Zur Bewilligung der Lieferung unmittelbar diesem Zwecke dienender Materialien genügte die Vor-

---

[58]) Matthes, a. a. O., S. 39.

[59]) Reichert, J., „Aus Deutschlands Waffenschmiede". Berlin 1918, S. 61.

[60]) Meyer, H., a. a. O., S. 20.

legung des Auftragschreibens der bestellenden Behörde [61]). Die Gewährung von Lieferungen zur Befriedigung des mittelbaren Kriegsbedarfs — dazu gehörten beispielsweise Reparaturen der Fabriken, sowie alles für die Erhaltung und Stärkung der Kriegsmaschinerie erforderliche — war wesentlich schwieriger. Der Lagerhalter hatte mit dem Antrag auf Ausstellung eines Bezugsscheines eine genaue spezifizierte Aufstellung aller zum Versand gekommenen Eisenwaren zu machen, sowie jeweils den Verbraucher und Verwendungszweck anzugeben. Um einen Nachweis dafür zu erbringen, daß die gemachten Angaben den Tatsachen entsprachen, mußte der Händler eine eidesstattliche Erklärung von sich und den jeweiligen Abnehmern der Vertrauensstelle vorlegen.

Mit der Beschlagnahme der gesamten Erzeugung von Walzeisenprodukten im Jahre 1917 begann eine weitere Rationierung. Sogar Ausführungen dringender Heereslieferungen waren nur noch auf Grund der von einer Unterabteilung des Preußischen Kriegsministeriums aufgestellten Dringlichkeitsscheine möglich [62]). Die immer größer werdende Materialknappheit hatte schließlich zur Folge, daß die gewöhnlichen Dringlichkeitsscheine zur Erfüllung der Notwendigkeiten nicht mehr ausreichten. Charakteristisch für diese Überorganisation war die Tatsache, daß nach einiger Zeit sogar „bevorzugte Dringlichkeitsscheine“ [63]) eingeführt wurden.

2. Die Folgen für den Eisengroßhandel.

Die Auswirkungen der soeben geschilderten Kriegszustände für den Eisengroßhandel waren vernichtend. Es erscheint notwendig, die einzelnen Maßnahmen des Staates und ihre Folgen — soweit sie nicht schon aus den reinen Tatsachen hervorgehen — zu betrachten.

Die Zahl der Höchstpreisgesetze allein schon bedeutete eine empfindliche Schädigung des Handels [64]). Neben die Verordnungen von Reich und Preußen traten die unzähligen der Provinzial- und Bezirksstellen, der Kreise und Gemeinden, sowie die der vielen damals noch bestehenden Bundesregierungen und der ihnen nachgeordneten Stellen, deren vollständige Kenntnis für den Handel fast eine Unmöglichkeit war. Um aber beurteilen zu können, wo der Einkauf und Verkauf der Waren vorteilhaft zu tätigen war, sah er sich genötigt, wenigstens die Kenntnis der Verordnungen nachbarlicher Bezirke, Kreise und Gemeinden sich anzueignen. Offen blieb jedoch die Frage, welcher Höchstpreis beim Verkauf entscheidend war, ob der Preis des Herkunftsortes des Materials bzw. des

[61]) Schlaghecke, a. a. O., S. 79.
[62]) Schlaghecke, a. a. O., S. 79.
[63]) Matthes, a. a. O., S. 43.
[64]) Neukamp, E., „Die Ausschaltung unseres Handels durch das Kriegswirtschaftsrecht — eine nationale Gefahr“. Berlin 1917, S. 14, 15.

Lagerortes, oder der Preis des Ortes, an dem das Geschäft zum Abschluß kam, oder gar der Höchstpreis des Bestimmungsortes.

Durch die Unzahl der Verordnungen wurde dem Händler auch das Streben genommen, sich mit qualitativ wertvollen Waren einzudecken. Der Höchstpreis bedeutete für ihn zugleich Mindestpreis. Kaufte er schlechtes Material, das er zu Höchstpreisen verkaufte, so war sein Gewinn größer, als beim Handel mit guter Ware. Der Ansporn, die Initiative und der Unternehmungsgeist wurden gelähmt. Insbesondere hemmten die gemeindlichen Verordnungen den Warenverkehr. Der Zweck aller Höchstpreisverordnungen überhaupt war der, dem Verbraucher die Materialbeschaffung zu einem erschwinglichen Preise zu ermöglichen: Stand aber der Preis in diesem Bezirk niedriger als im Nachbarbezirk, so verschwand die Ware auf diesem Markte und floß in den Nachbarbezirk, oder sie tauchte im Schleichhandel unter, der mehr und mehr an Bedeutung gewann. Dieser Verlauf wurde insbesondere dadurch gefördert, daß auch der Käufer, der einen höheren Preis als den gesetzlich festgesetzten zahlte oder anbot, mit einer hohen Strafe bedroht wurde. Der gewissenlose Verkäufer war dadurch vor der Gefahr einer Anzeige von Seiten des Käufers geschützt, da dieser gleichfalls belastet war. Trotzdem mußte letzterer aber noch eine Risikoprämie für etwaige strafgerichtliche Verfolgungen bezahlen, was wiederum eine Verteuerung der Ware zur Folge hatte. Die Höchstpreisverordnung trug damit den Kern zur Demoralisierung der Wirtschaft in sich.

Allmählich kamen die Behörden zu der Erkenntnis, daß die Höchstpreise ihren Zweck verfehlten, und zwar dadurch, daß sie das Material vom eigenen Markte vertrieben und damit die Versorgung der vielen Kleinhändler zu erschwinglichen Preisen unmöglich machten [65]). Diese Erkenntnis führte zu einer allgemeinen öffentlichen Bewirtschaftung, insbesondere zur Beschlagnahme und Enteignung des vorhandenen Materials und zur behördlichen Verteilung durch Kriegsgesellschaften und Beschaffungsstellen. Ergänzt wurden diese Maßnahmen durch sogenannte „Ausfuhrverbote" von Ländern, Provinzen, Kreisen, ja sogar von Gemeinden. Der Eisengroßhandel, schon bis dahin äußerst beengt, wurde dadurch noch mehr getroffen. Wie vermochte er gegenüber solchen Verhältnissen einen Ausgleich zwischen Herstellung und Verbrauch zu schaffen? Seine wirtschaftlichen Beziehungen, die oft weit über die Provinzgrenzen hinausgingen, wurden zerschnitten. Land stand gegen Land, Gemeinde gegen Gemeinde.

Die Verordnung vom 23. Juli 1915 gegen übermäßige Preissteigerung (RGBl. S. 467) bedrohte unter § 5, 1 denjenigen mit schwerer Geld- und Freiheitsstrafe, der für Gegenstände des täglichen Bedarfes Preise forderte, die einen übermäßigen

---

65) Lehmann, W., „Wucher und Wucherbekämpfung in Krieg und Frieden". Leipzig 1917, S. 20.

Gewinn enthielten. Trotzdem das Eisenmaterial des Großhändlers nicht zum täglichen Bedarf gehört, so beweisen verschiedene Straffälle, daß kein Eisengroßhändler auf Grund der erzielten Gewinne davor sicher war, des Kriegswuchers beschuldigt zu werden. Der Begriff „übermäßiger Gewinn" war ebenso dehnbar wie unklar. Wenn es einem Händler gelungen war, gutes Material zu einem niedrigen Preise einzukaufen — und war der Preis bis zum Verkauf gestiegen — so durfte er nicht zu Marktpreisen verkaufen, sondern, wie das Gesetz vorschrieb, zum früheren Einkaufspreis plus einem im Frieden üblichen Gewinnzuschlag. An eine Wiederbeschaffung der Ware war natürlich nicht zu denken. Ebenso kam es zu der widersinnigen Erscheinung, daß das unter günstigen Bedingungen eingekaufte Eisen billiger verkauft werden mußte als teuer eingekauftes schlechtes Material. Die Kriegswucherverordnung bedrohte die Existenz des Großhandels aufs höchste. Ihr unklarer Aufbau ermöglichte den Behörden eine fast willkürliche Auslegung, so daß der solide Händler aus Angst vor einer Bestrafung seine Tätigkeit weitgehend einschränkte. Diese Verhältnisse aber boten dem Schleichhandel einen fruchtbaren Boden.

Die für die Existenz des Eisengroßhandels wohl gefährlichste Maßnahme war die Gründung der sogenannten Kriegsgesellschaften, über deren Befugnisse oben bereits gesprochen wurde. Dadurch, daß das Personal der Gesellschaften sich nur aus behördlichen Angestellten zusammensetzte, herrschte hier derselbe Bürokratismus wie bei den Behörden. Zahllose Angebote aus Eisenhandelskreisen, branchekundige und wirtschaftserfahrene Personen aus der Praxis als Mitarbeiter zu übernehmen oder deren Ratschläge zu befolgen, wurden abgelehnt. Leider aber — und das gilt insbesondere für Notzeiten — vermögen guter Wille und Charakter im Wirtschaftsleben nicht zu genügen, es sei denn, daß gleichzeitig gründliche Sachkenntnis und langjährige Erfahrungen ihnen zur Seite stehen. Außer dem Mangel an Sachkenntnis und Erfahrungen entbehrten die Angestellten „des wichtigsten Ansporns für eine erfolgreiche Tätigkeit, nämlich des eigenen persönlichen Interesses an einer möglichst vorteilhaften Geschäftsführung. Auch ist die Tatsache unbestritten, daß ein Staatsbetrieb teurer und wirtschaftlich weniger erfolgreich arbeitet, als ein gleichartiger Privatbetrieb" [66]). Das galt auch bei den Kriegsgesellschaften.

Bei genauem Studium aller dieser Verordnungen kommt man mehr und mehr zu der Überzeugung, daß die Kriegswirtschaftsgesetzgebung und ihre Auslegung von der allgemeinen Auffassung beherrscht waren, der Großhandel stelle nur ein unnützes, lediglich preissteigerndes Zwischenglied zwischen Erzeuger und Verbraucher dar. Die Gesetzgebung war eindeutig handelsfeindlich eingestellt.

Was die Verteuerung der Ware anbetrifft, so war es in Wirklichkeit so, daß der Erzeuger von dem einzelnen Verbraucher einen

---

[66]) Neukamp, a. a. O., S. 63.

relativ viel höheren Preis forderte, als bei großen Lieferungen an den Großhändler, denn in dem Einzelverkaufspreis mußte er die Risiken, die ihm aus den übrigen Waren entstanden, einrechnen. Während er beim Einzelverkauf immer nur kleine Beträge und Gewinne erhielt, übersah er bei Massenverkauf seinen gesamten Ertrag und hatte auch die Risiken ausgeschaltet. Er konnte daher dem Großhändler das Material zu günstigeren Bedingungen abgeben, und die Praxis hat ergeben, daß der Großhändler trotz des Gewinnzuschlages den Kleinhändler und Verbraucher oft billiger zu beliefern vermochte, als es beim direkten Verkehr zwischen Erzeuger und Verbraucher der Fall war [67]).

In diesem Zusammenhang soll ein Blick auf die Lage der Handelskartelle geworfen werden. Die zahlreichen Eingriffe des Staates in die Eisenwirtschaft, der direkte Verkehr zwischen Beschaffungsstellen und Werken und die dadurch verursachte fast völlige Ausschaltung der Tätigkeit des freien Eisenhandels führten zwangsläufig zur Bedeutungslosigkeit bzw. Auflösung der Handelsverbände. (Walzdrahtverband und Weißblech-Verkaufskontor.) Die Eisenwerke waren überdies bemüht, die geringen Mengen, die sie dem freien Markt zur Verfügung stellen konnten, durch ihre eigenen vielfach neu gegründeten Werkshandelsfirmen zu verkaufen, wodurch die Lage des Großhandels noch bedenklicher wurde.

In dieser allgemeinen Not gelang nach vielen Kämpfen am 13. Januar 1917 in Berlin die Gründung der „Wirtschaftlichen Vereinigung der Eisenhändler Deutschlands“ [68]), der sich neben zahlreichen Einzelfirmen auch alle lokalen Eisenhändlerverbände, unter anderem auch die Trägerhändlervereinigungen anschlossen. Die „Wirtschaftliche Vereinigung“ hatte die Aufgabe, eine Interessenvertretung des Eisenhandels gegenüber der Regierung und den gesetzlichen Körperschaften, insbesondere auf den Gebieten der Handels- und Sozialpolitik darzustellen. Desgleichen hatte sie die Aufgabe, die Arbeiten des „Zentralverbandes des deutschen Großhandels“ zu unterstützen.

Noch am 2. März desselben Jahres gelang die Gründung eines „Deutschen Eisengroßhandelsverbandes“ [69]). Dieser reine Fachverband — in vier Bezirke aufgeteilt — umfaßte nur Eisengroßhändler, die von einer der vier Bezirksgruppen als Mitglieder vorgeschlagen wurden. Im Gegensatz zur „Wirtschaftlichen Vereinigung der Eisenhändler Deutschlands“, welche die „allgemeinen“ Handelsfragen des Groß- und Kleinhandels regelte, befaßte sich der „Deutsche Eisengroßhandelsverband“ mit den speziellen Fachfragen des Großhandels, die sich aus dem Verkehr mit den Werken ergaben; z. B. Preis- und Absatzpolitik, Qualitäts- und Verwendungsfragen. Außer diesem

67) Das gilt auch noch für die Gegenwart.
68) K. R. 1917, 15. Jahrg., H. 1—5, S. 33.
69) Meyer, a. a. O., S. 28.

Großhandelsverband entstanden noch weitere Spezialfachverbände in Blechen, Draht, Drahtstiften und Stahl.

So eifrig aber die Bemühungen der Verbände um eine wirksame Vertretung ihrer Interessen bei den Behörden, sowie um die Wiederherstellung guter Beziehungen zwischen Händler und Erzeuger waren, vermochten sie der wachsenden Demoralisierung und deren Folgen, die auch in ihren eigenen Berufskreise zu beobachten war, keinen Einhalt zu bieten und eine Besserung der Lage ihrer Mitglieder zu erreichen.

IV. Die Wiederbelebung des freien Eisengroßhandels in der Inflationszeit.

1. Die allgemeinen Auswirkungen des Versailler Friedensdiktates und der Inflation auf die Eisenwirtschaft.

Während im Kriege der freie Eisengroßhandel praktisch ausgeschaltet und gegenüber dem Schleichhandel und den amtlichen Handelsorganen seine Marktposition bedeutungslos wurde, ergab sich unmittelbar nach dem Kriege zunächst eine Tendenz zur Umkehr dieser Entwicklung. Es gelang dem Eisengroßhandel vielfach wieder, zu erhöhtem Einfluß im Wirtschaftsleben zu gelangen. Die Tendenz zur Wiederbelebung der Funktionen des Eisenhandels ist zwar in dem wirtschaftlichen Chaos der ersten Nachkriegs- und Inflationsjahre durch mancherlei einschneidende Strukturveränderungen überlagert; — durch das rasche Auf und Ab der mannigfaltigen Branchenkonjunkturen, das unübersehbare Wirrsal der vielen großen Einzelunternehmungen und wirtschaftlichen Machtgebilde, die heute entstanden und vielleicht morgen schon vergangen waren —. Im Ganzen aber ist sie doch unverkennbar. Die Hauptzüge dieser Entwicklungsrichtung sollen im Folgenden skizziert werden.

Zunächst müssen wir einen Blick werfen auf die verheerenden Auswirkungen des Versailler Diktates und der Inflation im Bereiche der deutschen Eisenwirtschaft. Die Politik von Versailles, die darin bestand, wichtige Teile der deutschen Wirtschaft systematisch zu zerstückeln, um die deutsche Konkurrenzfähigkeit auf dem Weltmarkte endgültig zu brechen, gab der deutschen Eisenwirtschaft ein völlig anderes Bild und bestimmte den beginnenden Sanierungs- und Konzentrationsprozeß. Das in jahrzehntelanger Aufbauarbeit geschaffene Gebäude der deutschen Eisenwirtschaft wurde durch die „Friedensverträge“ zerstört. Der rheinisch-westfälische und der einstige südwestdeutsche Industriebezirk hatten sich im Laufe der Zeit auf eine Arbeitsteilung in der Weise eingespielt, daß die — großenteils im Besitz der rheinisch-westfälischen Unternehmungen befindlichen — lothringischen Erzgruben, Hütten und Stahlwerke die benötigten Mi-

netteerze förderten, bzw. sogleich an Ort und Stelle zu Roheisen, Rohstahl und Halbzeug, vereinzelt auch noch zu Trägern und Schienen weiterverarbeiteten, während Rheinland und Westfalen im vorwiegendem Maße die Weiterverarbeitung der auf den lothringischen Eisenwerken erzeugten Roh- und Halbfabrikate besorgte. Hierfür lieferte andererseits der Ruhrkohlenbergbau die gerade für den Verhüttungsprozeß erforderlichen hochwertigen Koksmengen. Diese innigste wechselseitige Verflechtung von Lothringen-Luxemburg mit Rheinland-Westfalen als dem Eisen- und Stahl-Verfeinerungszentrum für jene überwiegend auf Quantitätserzeugung eingestellten Reviere, hat das Versailler Friedensdiktat zerstört [70]). Luxemburg mußte aus dem deutschen Zollverband austreten und eine Zollunion mit Belgien eingehen. Durch die Eingliederung des Saargebietes in das französische Zollgebiet gingen der deutschen Eisenindustrie für fünfzehn Jahre die dortigen Eisen- und Kohlenschätze verloren. Die großen deutschen Besitzungen in Lothringen wurden im November 1918 schon unter Sequester gestellt [71]), während die luxemburgischen Werke wegen der deutsch-feindlichen Haltung abgestoßen werden mußten. An der Saar gelang es der französischen und belgischen Industrie unter Androhung von Zwangsmaßnahmen, an den deutschen Werken (mit Ausnahme von Röchling), eine maßgebende Beteiligung zu erlangen. Mit der Abtretung Elsaß-Lothringens und dem Ausscheiden Luxemburgs, verlor Deutschland über 79% seiner Erzbasis oder ca. 1800 Mill. t seiner Erzvorräte und damit eine jährliche Förderung von 20 Mill. t Eisenerzen [72]).

Diese Zahlen beweisen, daß Deutschland einen wichtigen Aktivposten, seine Erzbasis, zum größten Teil verloren hat und mit seinem Erzbedarf weitgehend auf das Ausland angewiesen ist. Die Angaben gewinnen aber noch eine besondere Bedeutung, wenn man sich vergegenwärtigt, daß Deutschland über sogenannte „reiche" Erze von 60% Eisengehalt überhaupt nicht verfügt (vgl. Einleitung) und nur in geringem Maße über mittlere Erze mit einer in den Vereinigten Staaten geltenden Grenze der Abbauwürdigkeit von 45% Fe.

Neben den Rohstoffverlusten ergab sich insbesondere ein Verlust vieler großer Eisenwerke, die in den letzten Jahren vor dem Kriege, in Lothringen und Luxemburg errichtet worden waren und zu den modernsten Anlagen der Welt gehörten. So verlor Deutschland 43% seiner Roheisengewinnung, 36% seiner Flußstahlgewinnung, und 34% der Walzwerksfabrikation, gemessen an der Produktion des Jahres 1913, sowie 30% seiner Stahlwerke und fast 30% seiner Walz-

---

[70]) Schwengler, G.: „Die Umgestaltungen und Entwicklungstendenzen in der deutschen eisenschaffenden Industrie". Diss. 1930, S. 8, Bln.

[71]) P. Berkenkopf, „Die Entwicklung und die Lage der lothr.-lux. Großeisenindustrie seit dem Kriege". Jena 1925, S. 40.

[72]) Schneider, „Zur Analyse des Eisenrechtes", Sonderheft 1, Vierteljahreshefte z. Konjunkturforschg, hersg. v. Inst. v. Konjunkturforschg. Bln. 1927, S. 87.

werke. Außerdem verblieben Deutschland von 376 Hochöfen nur noch 210 oder 55% der Hochöfen des alten Reichsgebietes [73]). Zwar bildeten der Südwesten, nachdem man die ersten Produktionsstufen (Verhüttung, grobe Walzung, Halbzeugherstellung) verlegt hatte und der Rhein-Ruhrbezirk, wo die Weiterverarbeitung erfolgte, räumlich getrennte Gebiete. Infolge ihrer engen Verflechtung aber stellten sie einen Wirtschaftsorganismus dar.

Nicht allein die großen Sachverluste sind es gewesen, die die deutsche Eisen- und Stahlindustrie durch die Abtrennung von Elsaß-Lothringen an Frankreich und die Loslösung Luxemburgs aus dem deutschen Zollgebiet erlitten und auch nicht die ungeheuren Verluste an Privateigentum. Es waren vielmehr die fast unheilbaren Folgen der gewaltsamen Zerreißung volkswirtschaftlich eng miteinander verbundener Gebiete in Südwestdeutschland und Oberschlesien, unter denen die deutsche Eisenindustrie und mit ihr die gesamte deutsche Wirtschaft zu leiden hatte und noch leidet. Daß darüber hinaus die Inflation und die Währungszerrüttung von unheilvollem Einfluß auf die deutsche Eisenwirtschaft war, braucht kaum gesagt zu werden. Wir wollen uns hier mit einigen Hinweisen auf den Ruhreinbruch, jener letzten verhängnisvollen Auswirkung des Krieges und der Inflation begnügen.

Am 11. Januar 1923 erfolgte der Einmarsch der französisch-belgischen Militärkräfte in das Ruhrgebiet [74]). In der Note an die deutsche Regierung hieß es, daß der Einmarsch zum Schutze der aus Ingenieuren bestehenden Kontrollkommission, zur Beaufsichtigung des „Rheinisch-Westfälischen Kohlensyndikates" und zur Sicherung der Reparationsbrennstofflieferungen geschehe. Hinter dieser Lüge verbarg sich die Idee des französischen Wirtschaftsimperialismus, der seit Versailles immer mehr das Leitmotiv der französischen Politik geworden war.

Die erste Folge der Besetzung war die völlige Unterbrechung des Güterverkehr. Alle Lieferungen nach Belgien und Frankreich wurden ausgesetzt. Auf Grund der sogenannten Kohlenverkehrsordnung bedurfte jeder beladene Kohlentransportwagen eines von den Bestzungsmächten ausgestellten Geleitscheines, der aber nur dann ausgestellt wurde, wenn das Ziel des Zuges die französische Grenze war. Alle Verbindungsgleise der Hochöfen und Zechen wurden bewacht oder gar zerstört. Auch der in den ersten Tagen aus mangelnder Kenntnis der geographischen Verhältnisse von den Feinden nicht bemerkte Schleichhandel einzelner Hütten wurde bald tagsüber durch ständige Fesselballonbeobachtung ausgeschaltet. Für die Zechen war es zwecklos zu fördern, die Kohle konnte dem Hochofen nicht zugeführt werden; man lief Gefahr, den Feinden das Material in die Hände zu spielen. Die Hochöfen konnten aber ohne

---

[73]) Enqueteausschuß, 1930, a. a. O., S. 3.

[74]) Wirtschaftsdienst Hamburg, Nr. 5, v. 2. Februar 1923, 8. Jahrg., S. 125.

Koks ihr Feuer nicht unterhalten; daher ließ man sie ausgehen. Im August des Jahres 1923 standen die gesamten Betriebe des rheinisch-westfälischen Industriebezirks still.

Ein Geißel für den Handel war die Einführung des Doppelzollsystems durch die Franzosen:
1. wurde der Verkehr zwischen besetztem und unbesetztem Gebiet.
2. der Verkehr zwischen besetztem Gebiet und dem Ausland mit einem nicht unbedeutenden Zoll belastet.

Am 13. Oktober 1923 befahl die deutsche Regierung den Eisenbahnern den Eintritt in die Regiebahn und damit die Wiederaufnahme der Arbeit. Sie betrachtete den Ruhrkampf als beendet. Trotzdem aber wollten die Besatzungsmächte nicht mit ihr in Verhandlungen eintreten. Endlich gelang es den eifrigen Bemühungen des Eisenhandelskonzerns Otto Wolff, mit der „Interalliierten Kontrollkommission für die Hütten- und Bergwerke" (mission interalliée de controle des usines et des mines, Micum) eine Verhandlungsbasis zu finden, aus der die am 23. November 1923 abgeschlossenen Micum-Verträge erwuchsen, die das Ergebnis verzweifelter Versuche waren, die darniederliegende Industrie des Ruhrgebietes wieder in Gang zu bringen. Die Hauptlasten der Micum-Verträge [75]):

1. Übergabe sämtlicher am 1. Oktober 1923 vorhandenen Kohlenlager an die Besatzungsbehörden.

2. Einmalige Zahlung von 15 Mill. Dollar für die Abgeltung der rückständigen Kohlensteuern durch die Bergwerke.

3. Ständige Geldsteuer von 10 Francs pro t geförderter Kohle.

4. Laufende Naturalabgabe an Kohlen, Koks und Nebenprodukten bis zu 15%.

Wenn auch die Eisenindustrie nunmehr produzieren konnte, so fehlten ihr letzten Endes die Abnehmer. Durch die Stillegung der Betriebe war ihr der Absatzmarkt, vor allem der ausländische, verloren gegangen. Ein weiterhin für den Wiederaufbau der Eisenindustrie bedeutsames Hindernis stellte die französische Konkurrenz dar. Erstens war sie auf Grund der ihr durch die Micum-Verträge zufließenden billigen Kohlenmengen in der Lage, ihre Roheisen und Stahlprodukte zu äußerst niedrigen Preisen auf dem Weltmarkt zu werfen. Zweitens genoß sie auf Grund des Versailler Diktates Deutschland gegenüber durch die sich aus der einseitigen Meistbegünstigung ergebenden zollfreien Warenkontingente besondere Vorzüge. Deutsche Werkzeugmaschinenfabriken kauften französische Werkzeugmaschinen und verkauften sie mit Gewinn nach Rußland. Bei der Wiederaufnahme der Produktion fehlte es den deutschen Werken an den notwendigen Betriebsmitteln. Die infolge des Kre-

[75]) Wirtschaftsdienst 1924, Nr. 8, 22. Febr., S. 195.

ditmangels mit hohen Zinsen belasteten Leihgelder drückten die Rentabilität sehr herab und nur ganz allmählich gelang es dem nie verzagenden Unternehmer an Rhein und Ruhr, die zerstörte Wirtschaft wieder neu aufzubauen.

2. Die Lage des Eisengroßhandels im besonderen.

Die geschilderten Verhältnisse der ersten Nachkriegsjahre konnten nicht ohne Einfluß auf den Eisengroßhandel bleiben. Die steigende Geldentwertung, die anarchischen Zustände in den Revolutionsjahren führten im Wirtschaftsleben zu einem rücksichts- und schrankenlosen Konkurrenzkampf, in dem für Kartelle kein Platz war. Nach den vielen Jahren der Zwangswirtschaft bestand auch kein Verlangen mehr nach Bindung. Man forderte völlige Freiheit und erblickte in der Festsetzung von Kartellpreisen eine Behinderung zur Ausnutzung günstiger Konjunkturen.

Jede erfolgreiche Kartellierung setzt eine gewisse Stetigkeit und Gleichmäßigkeit der Produktion und Marktentwicklung, sowie einigermaßen gleiche Arbeitsbedingungen der Verbandsmitglieder voraus. Da diese Voraussetzungen fehlten, lösten sich die noch bestehenden Verbände im Eisenhandel und in der Eisenindustrie auf. In dieser Zeit ergab sich für den Eisengroßhandel die Möglichkeit, sich nicht nur die ehemals innegehabte Zentralstellung auf dem Eisenmarkt wieder zurückzuerobern, sondern auch einen weitgehenden Einfluß auf die Industrie auszuüben. Zwar hatte die Kriegswirtschaft die meisten Eisenhandelsunternehmungen hart an den wirtschaftlichen Ruin geführt, doch vermochten viele Großhändler in der Nachkriegszeit ihren Betrieb wieder äußerst kapitalstark zu machen.

Der während des Krieges aufgestaute Bedarf drängte nun nach unbedingter Befriedigung. Es setzte eine Hochkonjunktur ein. Einigen Eisenhändlern, die das Wesen der steigenden Markentwertung erfaßt hatten, brachte diese Entwicklung großen Reichtum. Durch hohe Kreditaufnahme bei Werken und Banken zog er aus dem zunehmenden Währungsverfall großen Nutzen. Außerdem flossen ihm aus dem Export deutschen Materials hohe Gewinne zu, da auf Grund der schlechten Valuta die deutschen Preise weit unter denen des Weltmarktes lagen. Es muß jedoch darauf hingewiesen werden, daß nur relativ wenigen Firmen ein schneller Wiederaufstieg gelang. Diese aber hielten die Zeit für geeignet, nun einen maßgebenden Einfluß auf die Industrie auszuüben (vgl. Kapitel IV, 3).

Zwar war der Eisenhandel frei und ungebunden, doch verschlechterte sich seine Lage infolge des scharfen Konkurrenzkampfes jener Zeit, der sich im umgekehrten Verhältnis zur Währung bewegte. Je weiter die Geldentwertung fortschritt, desto mehr Unternehmen wurden errichtet. Viele Angestellte der Handelsfirmen, die das Wesen der Inflation erkannt zu haben glaubten, machten sich selbständig.

Noch mehr Eisenhandelsfirmen entstanden aber, deren Leiter völlig ohne Sachkenntnis waren. Die Folge war eine Übersetzung des Marktes an Eisengroßhandelsunternehmungen, die sich teilweise bis heute noch auswirkt.

Aber auch die Industrie dehnte in der Inflationszeit ihre Verkaufsorganisation immer weiter aus. Sie spannte über den gesamten deutschen Wirtschaftsraum ein Netz von Handelsunternehmungen; sei es durch Einflußnahme auf alteingesessene freie Großhandelsunternehmungen, oder durch deren Aufkauf, oder gar durch Neugründung eigener Werkshandelsfirmen. Viele Werke verkauften ihr Material nur noch über diese Firmen, um so die Zwischengewinne für sich buchen zu können, und um vor allem den Großhandel niederzuzwingen, dessen Einfluß man auf dem Markte als zu stark empfand.

Um die Gestaltung der Machtpositionen genauer erfassen zu können, müssen wir zunächst noch einen Blick auf die Verbandsbildung der Eisenerzeuger werfen. Obgleich wie gesagt, im ganzen gesehen, die Zeitverhältnisse der Kartell- und Trustbildung nicht günstig waren, sind doch gewisse Ansätze einer Wiederbelebung der Konzentration zu erkennen.

Im April 1919 einte sich die gesamte deutsche Eisenindustrie zu einem „neuen Deutschen Stahlbund“ [76]). Seine Gründer waren: Der St. W. V., Roheisenversand, Schiffsbaustahl-Kontor, Deutsche Drahtwalzwerke A.-G., und Röhrenverband. Der auf eine neue Grundlage gestellte neue deutsche Stahlbund, als G. m. b. H. gegründet, war in Personalunion mit dem St. W. V. verbunden. Er hatte folgende Aufgaben zu erfüllen:

1. Zusammenfassung und einträchtige Zusammenarbeit der beteiligten wirtschaftlichen Kräfte unter Fühlungnahme mit den staatlichen Behörden.

2. Pflege der Verbandsbildung und Schutz bestehender Verbände.

3. Verfolgung der gemeinsamen wirtschaftlichen Ziele im In- und Auslande.

In der Erkenntnis der Tatsache, daß die Eisenverbraucher weitgehend entscheidend für das ganze volkswirtschaftliche Preissystem sind, bemühte sich das Reichswirtschaftsministerium um eine schnelle Regelung der Eisenpreise. Die Gültigkeit der Preise, die vom Deutschen Stahlbund und vom Roheisenverband vorgeschlagen wurden, war in Zukunft von der Zustimmung des Ministeriums abhängig. Die Verbände hatten die Aufgabe, eine scharfe Kontrolle über die Preispolitik der Werke durchzuführen. Wenn auch in der ersten Zeit eine formelle Einhaltung der Richtpreise erfolgte, so gelang es den Werken doch, mit Hilfe von Walzwerkspreisen, Zah-

[76]) P. Giesecke, „Vorgeschichte u. rechtliche Bedeutung der Eisenwirtschaftsverordnung“. (Dochow, F. u. Giesecke, P., Eisenwirtschaftsverordnung). Berlin 1920, S. 28.

lungszwang von Devisen für den Händler, Mehrpreise für bevorzugte Lieferungen usw., Sondergewinne für sich herauszuwirtschaften [77]). Die Unübersichtlichkeit auf dem Eisenmarkt wurde durch folgende Erscheinung gefördert:

Auf Grund der verschiedenen Standorte und Rohstoff-Bezugsquellen ergab und ergibt sich für jedes Werk eine andere Selbstkostenrechnung, die auch durch die Markentwertung in verschiedenem Grade beeinflußt wurde. Die Folge war, daß die Richtpreise von niemanden mehr befolgt wurden. Es bildeten sich die verschiedensten Eisenpreise, je nachdem, ob es sich um westfälisches, oberschlesisches, saarländisches oder gar Auslandsmaterial handelte.

Nach dem Scheitern mehrerer Pläne zur Regelung des Eisenmarktes griff die Regierung zu einem Mittel, das in enger Beziehung zu den nach der Revolution durchgeführten Sozialisierungsmaßnahmen stand: die Errichtung eines Selbstverwaltungskörpers für die Eisenwirtschaft, des „Eisenwirtschaftsbundes". Dieser wurde zwar als Selbstverwaltungskörper bezeichnet, ließ aber in Wirklichkeit die im Kriege durchgeführte Zwangswirtschaft wieder aufleben. Zur Durchführung seiner Tätigkeit erhielt er drei Organe [78]): Die Vollversammlung, die Arbeitsausschüsse und den vom Reichswirtschaftsministerium bestellten Vertrauensmann. Die Vollversammlung bestand aus [78]): 34 Vertretern der Erzeuger, 12 Vertretern des Handels, 24 Vertretern der Verbraucher, die sich alle paritätisch aus Arbeitgeber und Arbeitnehmern zusammensetzten. Als Vertreter des Handels waren nur solche Firmen zugelassen, die schon vor dem 1. August 1914 im Handelsregister eingetragen waren, wodurch sich natürlich manche Ungerechtigkeit ergab. Die Vollversammlung zusammen mit den verschiedenen Ausschüssen zählte über 500 Mitglieder. Aus dieser Tatsache ist der Mangel an positiven Ergebnissen dieses Eisenparlamentes zu erklären. Seine Hauptaufgabe bestand in der Festsetzung der Inlandspreise — vor allem für Walzeisen — und in der Regelung der Versorgung des dringenden Inlandsbedarfes. Im April 1921 wurden die Werkshöchstpreise für Stahl- und Walzwerkserzeugnisse aufgehoben [79]). Damit hatte der Eisenwirtschaftsbund praktisch seine Bedeutung verloren.

Wenn trotz allem in dieser Epoche der Eisengroßhandel wieder erstarken und teilweise sogar seine Macht auf die Erzeugerunternehmen ausdehnen konnte, so hatte das im wesentlichen zwei Gründe: die Unsicherheit der Märkte und die Notwendigkeit, der Eisenindustrie neue Absatzwege zu schaffen. In beiden Punkten wiederholte sich in gewisser Weise die Entwicklung der zweiten Hälfte des 19.

---

[77]) Meyer, a. a. O., S. 34.

[78]) Dochow, F., „Verordnung zur Regelung der Eisenwirtschaft" (Dochow, F. und Giesecke, P., Eisenwirtschaftsverordnung), Berlin 1920, S. 12 ff.; Giesecke, a. a. O., S. 30 ff.

[79]) Schlaghecke, a. a. O., S. 98.

Jahrhunderts: Je unübersichtlicher und schwankender die Marktverhältnisse sind und je mehr die Eisenindustrie um steigende Erzeugung und erhöhten Absatz bemüht ist, umso mehr ist sie auf die Hilfe des Eisengroßhandels angewiesen.

Zunächst die Unstabilität der Märkte! Die inflatorische Preissteigerung erfolgte naturgemäß nicht gleichmäßig in den verschiedenen Sektoren der Volkswirtschaft. Schon dadurch ergaben sich auch innerhalb der Eisenwirtschaft dauernde Preisverlagerungen, die den Absatz der Erzeuger besonders risikoreich gestalteten. Die Zerreißung der natürlichen Standortsverflechtung durch den Friedensvertrag tat ein übriges. Hinzu kam weiterhin die Unregelmäßigkeit und Unübersichtlichkeit der auswärtigen Märkte und die damit zusammenhängende Verwirrung des Außenhandels. Nur langsam konnte sich die Eisenindustrie vom Kriegs- auf Friedensbedarf umstellen. Die unregelmäßige Rohstoffzufuhr hatte zeitweise eine große Materialknappheit zur Folge. Mit einem Wort: die deutsche Eisenwirtschaft stand dauernd vor unvorhersehbaren, chaotischen Marktlagen. Die unverhältnismäßig großen zeitlichen und räumlichen Preisdifferenzen gewährten dem Handel im gleichen Maße erhöhte Gewinnchancen, wie sie eine Kartellierung der Eisenindustrie erschwerten. In dieser Hinsicht lagen also die Dinge ähnlich wie etwa in der Mitte des 19. Jahrhunderts. Das zweite günstige Moment kam hinzu. Die Eisenindustrie mußte bei ihrem Aufbau überall von neuem wirtschaftliche Beziehungen anknüpfen. Nur teilweise gelang es, in die Bahnen der Vorkriegszeit wieder einzutreten. Da war es wieder die Aufgabe des beweglichen an Zeit und Raum nicht gebundenen Großhandels, Absatzgebiete zu erschließen, alte Handelsbeziehungen wieder aufzunehmen, neue ausfindig zu machen. Dabei kam es auf gut assortierte und reichhaltige Läger an. Auf Grund der erhöhten Gewinnmöglichkeiten war der Handel in der Lage, die dazu erforderlichen Kapitalien aufzubringen, während der Eisenerzeuger seine ganze Kapitalkraft dem technischen Wiederaufbau der Werke widmen mußte.

So erklärt es sich, daß der bereits in den letzten Vorkriegsjahren und erst recht während des Krieges unterdrückte Eisengroßhandel noch einmal seine frühere Macht wiedergewinnen konnte Vielfach gelang es ihm sogar, sich eine starke Machtüberlegenheit gegenüber der Industrie zu sichern.

Diese Tendenz der unmittelbaren Nachkriegs- und Inflationszeit soll im Folgenden mit einigen typischen Beispielen illustriert werden.

3. Die Machtausdehnung des Eisengroßhandels auf die Industrie.

Die Machtausdehnung kapitalkräftiger Händler auf Produktionsunternehmungen war schon in der Vorkriegszeit zu beobachten. Karl Später, Eisengroßhändler und Teilhaber einer Koblenzer Speditions- und Kohlenhandelsfirma, ein Pionier der Eisenwirtschaft mit gründlicher Sachkenntnis und weiter Wirtschaftsschau, verstand es schon um 1870, Einfluß auf die verschiedensten Industrieunternehmungen in Lothringen, Nassau, Rheinland-Westfalen usw. zu gewinnen [80]). Er war es, der die Rombacher Hüttenwerke gründete, denen große Stahl- und Walzwerke angegliedert wurden. Sämtliche Produkte der Betriebe wurden durch die Eisengroßhandlung Später abgesetzt, die über ein den ganzen Kontinent umspannendes Netz von Handelsbeziehungen verfügte. Karl Später beteiligte sich ebenfalls an der Gründung der in Norddeutschland errichteten Hochofenwerke, für die in Händlerkreisen besonderes Interesse herrschte, da diese Werke dank ihrer günstigen Standortbedingungen zum schwedischen Erz billiger englischer Kohle eine unabhängige Stellung gegenüber den Kartellen der Binnenwerke einnahmen. Mit Hilfe seines Aktienbesitzes und seiner Bankverbindungen vermochte er die Vorteile einer Werkshandelsfirma oder langfristige Lieferungsverträge zu erlangen [81]). Durch die Abtretung Lothringens auf Grund des Friedensdiktates verlor die Handelsunternehmung Später ihre Rombacher Hüttenwerke. Doch wußte sie durch Angliederung bzw. Beteiligung auf große industrielle Werke — z. B. Konkordia-Hütte in Bendorf, Eisenhütte Holstein A.-G. in Rendsburg — bald wieder Einfluß zu gewinnen und ihre Händlerstellung gegenüber der Industrie erneut zu festigen.

Noch größeren Einfluß vermochte der frühere Mitarbeiter Späters, Peter Klöckner, zu gewinnen. Als Aufsichtsratsvorsitzender des Lothringer Hüttenvereins, als Aufsichtsratsmitglied der Düsseldorfer Eisen- und Drahtindustrie A.-G. und des Hasper Eisen- und Stahlwerkes, sowie mit Hilfe anderer enger Beziehungen zu Hütten, Stahl- und Walzbetrieben, auf die er durch Aktienbesitz usw. Einfluß hatte, vermochte er sein Handelsunternehmen „Klöckner & Co., Duisburg" zu einem weltbekannten Eisenhandelshaus zu machen [82]). Der Verlust der Bergwerke, Hütten und Stahlbetriebe des Lothringer Hütten- und Bergwerksvereins nach dem Kriege stellte Klöckner vor neue Aufgaben. Als industrieller Organisator gelang es

---

[80]) Weinreis, H., „Die Stellung des Eisenhandels gegenüber der Eisenindustrie mit besonderer Berücksichtigung der Machtausdehnung des Eisenhandels auf Produktionsunternehmungen in der Nachkriegszeit". Diss. Köln 1926, S. 38 ff.

[81]) K. R. 1909, 7. Jahrg., S. 542.

[82]) K. R. 1907, 5. Jahrg., S. 298.

ihm im Verlauf weniger Jahre, maßgebenden Einfluß auf mehrere große Gesellschaften zu gewinnen und diese Gesellschaften mit den übrig gebliebenen deutschen Gruppen des Lothringer Bergwerksvereins zu verschmelzen.

Während in der Vorkriegszeit diese Erscheinung des Händler-Industriellen noch relativ selten war, ist sie in der Nachkriegszeit häufiger anzutreffen.

Da, wie erwähnt, die wirtschaftlichen Verhältnisse auf dem Eisenmarkt noch völlig verworren waren, wurden die Bestrebungen des Großhandels intensiver den je. Durch direkte oder indirekte Einflußnahme auf die Werke versuchten die Händler in den Genuß fester Lieferungsbeziehungen zu kommen und damit ihre Handelstätigkeit auf eine gesicherte Grundlage zu stellen. Diese Ziele wurden oft überschritten, indem Eisengroßhändler Konzernbildungen von Industrieunternehmungen vornahmen, Rohstoff- und Verarbeitungsbetriebe oder gar Eisenhandels- und Schrottfirmen diesen angliederten.

Die Eisengroßhandelsunternehmung, die das Händlerprinzip am stärksten gewahrt hat, und heute noch trotz aller ihrer Beteiligungen und marktgerichteten Angliederungen als reines Handelsunternehmen anzusehen ist, und die von den Eisenhandelsfirmen den größten Einfluß auf die Eisenindustrie hatte und noch hat, ist die Firma Otto Wolff, Köln. Schon vor dem Kriege gehörte das Unternehmen zu den kapitalstärksten im Eisenhandel. Es unterhielt engste Beziehungen zum Ausland und besaß eine Reihe von Niederlassungen in Deutschland.

In der Nachkriegszeit dehnte sie ihren Machteinfluß in erster Linie auf Lieferwerke aus, und zwar insbesondere auf die großen Werke der Phönix A.-G., (die fast 50 000 Arbeiter beschäftigten und wiederum in engeren Beziehungen zu westdeutschen Eisenindustrien stand), ferner auf die Rheinischen Stahlwerke A.-G. (mit 20 000 Arbeitern), die ebenso eine starke Stellung in der westdeutschen Wirtschaft hatte, wodurch es ihr gelang, gestützt auf namhaften Aktienbesitz, günstige Lieferungsverträge abzuschließen und so eine mächtige Position auf dem Eisenmarkt zu erlangen [83]). Die mit ihr liierte Gruppe vertrat fast 20% der deutschen Rohstahlproduktion. Otto Wolff trat auch mi Eisenverbrauchern in enge Beziehungen. Insbesondere waren es Schiffahrtsgesellschaften und Maschinenfabriken, für die er sich interessierte und denen er als Aufsichtsratsmitglied beitrat [84]). Bei genauer Untersuchung der Grundsätze und Ziele, die sein Handeln bestimmten, ist festzustellen, daß Otto Wolff nicht wie beispielsweise Klöckner organische Wirtschaftsgebilde aufzubauen gedachte, sondern einzig und allein die Festigung der Stellung seines

[83]) Weinreis, H., a. a. O., S. 48 ff.

[84]) Z. B. Norddeutscher Lloyd, Roland-Linie, Schiffswerft u. Maschinenfabrik Hamburg, Maschinenbau Humboldt, Eisenkonstruktion Köln-Dellbrück usw.

Eisenhandelsunternehmens durch Einflußnahme sowohl auf die Eisenerzeugung, als auch auf Eisengroßverbraucher erstrebte.

Noch zwei weitere Eisengroßhandelsfirmen mögen in ihrer Machtausdehnung auf die Industrie genannt werden: die Eisengroßhandlung Albert Ottheimer in Köln, die auf Grund ihrer Aktienbeetiligung sowohl auf die Eisenhütte in Tahle am Harz, als auch auf das Gußstahlwerk Witten einen großen Einfluß ausübte, der ihre Handelstätigkeit auf eine gesicherte Basis stellte, und die Berliner Eisenhandelsfirmen Otto Mansfeld-Rohde, die dasselbe durch namhaften Aktienbesitz des Gußstahlwerks Döhlen erreichte, der ihr das Alleinverkaufsrecht für alle Erzeugnisse des Werkes einbrachte.

Auch die Adler- und Sichelgruppe [85]) hier aufzuzählen, wäre abwegig, denn es handelt sich bei diesen Wirtschaftsgebilden um effektenkapitalistische Zusammenballungen einer Vielheit von Unternehmungen, die nur in losem Zusammenhang standen, bei denen aber das Eisenhandelsgeschäft völlig in den Hintergrund trat.

V. Zunehmende Abhängigkeit des Eisengroßhandels von den Eisenindustrie seit der Stabilisierung.

1. Die Verstärkung der Machtposition der Eisenindustrie.

Der Wiederaufbau der Eisenwirtschaft und der durch den Krieg und die Inflation gesprengten Organisationen gelang nur allmählich. Die im Jahre 1924 durchgeführte Stabilisierung hatte eine Reinigungskrisis zur Folge, innerhalb der die unlauteren Elemente und die viel zu vielen im Eisenhandel, die im Laufe der Kriegs- und Inflationsjahre im Ketten- und Schleichhandel groß geworden waren, hinwegfegte. Jedoch führte die neue Entwicklung nicht zu einer Rekonstruktion der früheren Verbände, sondern zu einem völligen Neubau der Eisenwirtschaft.

Mit zunehmender Stabilisierung der Eisenmärkte und mit wachsender Stetigkeit der Eisenversorgung und des -Verbrauchs konnten die Erzeugerunternehmungen wieder stärkere Machtpositionen gegenüber dem Handel gewinnen. In dem Maße, wie an die Stelle der früheren Unsicherheit und Unregelmäßigkeit wieder geordnete Verhältnisse traten, ergab sich eine Umkehr der seitherigen Nachkriegsentwicklung.

Die Eisenindustrie sah endlich wieder den Augenblick gekommen, den Eisenmarkt unter ihren Einfluß zu bringen. Sie syndizierte in den folgenden Jahren die gesamte Produktion und schuf

---

[85]) K. R. 1921, 19. Jahrg., 1921, H. 7/8, S. 406.

eine starke Absatzorganisation, die bis zum letzten Konsumenten reichte.

Die Struktur des Eisenhandels erfuhr damit eine völlige Neuordnung. Er verlor mehr und mehr seine Selbständigkeit und mußte von der Höhe freier wirtschaftlicher Betätigung zur Vertreterarbeit im Dienste der Industrie herabsteigen. Der Eisenhändler wurde ein Instrument in der Hand der großen Eisenverbände und hatte nur mehr noch die von ihnen für richtig befundene Marktpolitik durchzuführen [86]).

Es ist nicht Aufgabe dieser Arbeit, eine ausführliche Darstellung über die Entwicklung der Verbände zu geben. Es ist das bereits u. a. von Berkenkopf, Krüger, Matthes, Klotzbach und Keinemann geschehen. Im Folgenden soll nur ein Gesamtüberblick des neuen Verbandsgebäudes gegeben werden.

Am 3. November 1924 gründeten 31 Werke der Eisenindustrie, unter ihnen die damals 4 größten Konzerne Krupp, Phönix, Rheinelbe und Thyssen die „Deutsche Rohstahlgemeinschaft", womit 95% der deutschen Rohstahlproduktion kontingentiert wurden [87]). Der Stahlwerksverband wurde als „Verband" neugegründet und übernahm die Geschäftsführung der „Deutschen Rohstahlgemeinschaft" (D. R. G.).

Der Ausgang des Krieges, insbesondere die Abtretung Elsaß-Lothringens hatten trotz zwangsweiser Verlängerung des St. W. V. von Seiten des Staates zu seiner Auflösung am 30. Juni 1920 geführt [88]). Als Firma bestand er weiter. — Nach Überwindung großer Schwierigkeiten gelang im Verlauf der folgenden Jahre die Gründung der einzelnen Walzwerkssyndikate.

Im April 1925 erfolgte die Gründung des A-Produkten-Verbandes [89]), der den Verkauf der schweren Erzeugnisse, also Halbzeug, Oberbaumaterial und Formeisen durchführte. Der bedeutendste Fortschritt war jedoch die Syndizierung der leichten Produkte, Stab-, Band-, Universaleisen und Bleche, die unter Führung des St. W. V. zusammengeschlossen wurden. Gleichfalls einigte man sich um diese Zeit in der Röhrenindustrie zum Röhrenverband und in der Walzdrahtindustrie zum Walzdrahtverband.

Zusammengefaßt ergaben die industriellen Kartellgründungen folgendes Bild [90]):

---

[86]) Berkenkopf, „Die Neuorganisation der Deutschen Großeisenindustrie", Essen 1928, S. 49, 57.

[87]) Krüger, W., „Die moderne Kartellorganisation der deutschen Stahlindustrie", Moderne Wirtschaftsgestaltungen, Heft 11, Bln.-Leipz. 1927, S. 43.

[88]) K. R. 1921, 19. Jahrg., H. 3, S. 119.

[89]) Gerwin, C., „Die nationale und internationale Verbandsbildung in der eisenschaffenden Industrie". Aufsatz im Wirtschaftsjahrbuch f. d. niederrhein.-westfl. Industriegebiet. 1931. Verlag Giradet-Essen. Sonderheft.

[90]) K. R. 1925, 23. Jahrg., H. 5, S. 240.

1. A-Produkten-Verband; Zweck des Verbandes: Verkauf von Halbzeug, Eisenbahnoberbaustoffe und Formeisen nach dem In- und Ausland.
2. Stabeisenverband; Verkauf von Stabeisen . . . . .
3. Bandeisenvereinigung; Verkauf von Bandeisen, Bandstahl und Röhrenstreifen.
4. Universaleisenverband; Verkauf von Universaleisen.
5. Grobblechverband; Verkauf von Grobblechen.
6. Mittelblechverband; Verk. von Blechen in Stärke von 3-4,76 mm.
7. Feinblechverband G. m. b. H.; Verk. von Feinblechen unter 3 mm.
8. Röhrenverband G. m. b. H.; Verkauf von Röhrenerzeugnissen.
9. Walzdrahtverband; Verkauf von rohem Walzdraht.

Die Verbände 1—7 waren Abteilungen des St. W. V., der ihre Geschäfte gemeinsam durchführte. Der Röhrenverband dagegen verkaufte die Erzeugnisse seiner Mitglieder selbständig, während die „Deutschen Walzdrahtwerke A.-G." den Absatz des Walzdraht-Verbandes übernahm.

Die gesamten auf diese Weise geeinten Werke der deutschen Eisenindustrie mußten ihre direkten Beziehungen zum Markte abbrechen. Ihre gesamte Produktion hatten sie den Syndikaten zur Verfügung zu stellen. Es war den einzelnen Mitgliedern verboten, selbst Angebote zu machen oder Anfragen zu beantworten.

Das ganze deutsche Angebot an Eisenerzeugnissen lag in einer Hand. Zur Erreichung einer hundertprozentigen Monopolstellung aber mußte der St. W. V. versuchen, auch die ausländische Konkurrenz auszuschalten.

Aus den verschiedensten Gründen (Frankeninflation, Valutadumping, Zollstundung an die Saarwerke) war es den Industrien in Frankreich, Belgien, Luxemburg, Polen, Tschecho-Slovakei und den Saarwerken möglich, weit billigeres Eisen auf dem deutschen Markt anzubieten. Der Einfluß der Industrieverbände auf den Eisengroßhandel war jedoch noch nicht groß genug, diesem den Vertrieb des ausländischen Materials zu verbieten. So beschritt man den Weg der internationalen Verständigung.

Nach langwierigen Verhandlungen mit den Industrievertretern Frankreichs, Belgiens und Deutschlands gelang die Gründung der „Internationalen Rohstahl-Gemeinschaft" (I. R. G.)[91]. Es erfolgte eine Kontingentierung der Produktion, die Verteilung von Exportquoten und die Aufstellung von Gebietsschutzabkommen. Letztere hatten den Zweck, die Inlandsmärkte den betreffenden Industrien vorzubehalten. Die auf Grund besonderer Abmachungen erlaubten Eisenlieferungen der französischen, luxemburgischen, belgischen und saarländischen Werke wurden den deutschen Eisenverbänden zur Verfügung gestellt und von diesen vertrieben. Auch mit der Tschecho-

[91]) K. R. 1926, 24. Jahrg., H. 11, S. 545. H. 12, 1926, 24. Jahrg., S. 611.

Slovakei und Polen erzielten die deutschen Vertreter Abmachungen, die das Eisen aus diesen Ländern vom deutschen Markt fernhielten. Am 10. Dezember 1926 waren die Eisengruppen der Tschecho-Slovakei, Österreichs und Ungarns im internationalen Eisenkartell aufgenommen worden [92]).

Mit diesen Vereinbarungen war nun um den deutschen Markt ein fester Ring geschlossen.

Nun konnte die Eisenindustrie dazu übergehen, ihren Einfluß auch auf den freien Eisenhandel auszudehnen und ihn in ein System zu pressen, das ihr für immer die Überordnung der Werksinteressen über die Handelsinteressen — damit aber auch die der Verbraucher — sicherte. Zu diesem Zweck gründete der St. W. V. zuerst folgende vier Großhandelsverbände:

1. Rheinisch-Westfäl. Eisengroßhandelsverband, Düsseldorf,
2. Nordwest- u. Mitteldeutscher Eisengroßhandels-Verband, Leipzig,
3. Nordostdeutscher Eisengroßhandelsverband, Berlin,
4. Süddeutscher Eisengroßhandelsverband, Mannheim [93]).

Die Mitglieder der Verbände, bis auf wenige Ausnahmen waren es Werkshändler, (z. B. in Rheinland-Westfalen) wurden vom St. W. V. bestimmt. Die zugelassenen freien Eisengroßhändler mußten einen Mindestjahresumsatz von 3000 t aufweisen und hohe Bankgarantien stellen.

Bei der Neugründung der Verbände im Jahre 1930 wurden diese Bedingungen erhöht, und zwar mußten die Verbandshändler in Rheinland-Westfalen z. B. vom 1. Januar 1927 bis zum 30. September 1929 während dieser Zeit jährlich 24 000 t und die des übrigen Deutschland jährlich 15 000 t allein in Form- und Stabeisen umgesetzt haben [94]).

Der Verbandshändler besaß das ausschließliche Vorrecht des direkten Bezuges von den Syndikaten, so daß alle ihm nachgeordneten Händler das Material nur über ihn erhalten konnten.

In der Absicht, ihren Werkshandelsfirmen im Hinblick auf die Wiederkehr einer verbandslosen Zeit einen maßgebenden Einfluß zu sichern, hatten die Werke bei der Gründung des St. W. V. durchgesetzt, daß, abgesehen von einigen wenigen Ausnahmen, lediglich ihre Handelsfirmen zum direkten Verbandsverkehr zugelassen wurden. Die Folge war, daß der freie Eisengroßhändler durch seine völlige Abhängigkeit vom Verbandshandel zum Händler zweiter Klasse degradiert war.

Allein, die Einschaltung des Verbandshandels bedeutete nicht nur die Errichtung einer überflüssigen Zwischenstufe in dem Absatz-

---

92) K. R. 1927, 25. Jahrg., H. 1/2, S. 47.

93) K. R. 1926, 24. Jahrg., H. 5, S. 248 u. H. 10, S. 479.

94) Enquete, III. Unterausschuß „Die deutsche eisenerzeugende Industrie" 1930, S. 112.

prozeß, vielmehr erwuchs dem übrigen Eisengroßhandel dadurch ein neuer, mächtiger Konkurrent, der nicht nur ihn selbst belieferte, sondern auch seine Kunden, ja sogar einen direkten Verkehr mit dem Verbraucher erstrebte [95]).

In diesem Wettbewerb mußte der Verbandshandel dank seiner Stellung natürlich der stärkere bleiben, denn erstens arbeitete er mit dem höchstmöglichen Rabatt, zweitens bot er seinen Abnehmern den Vorteil einer schnelleren Belieferung, da alle Waren zuerst durch seine Hand gingen.

Die oben genannten vier Verbände bildeten die Dachorganisation der von ihnen gegründeten Vereinigungen in den einzelnen Walzeisenerzeugnissen (Stab-, Form-, Band-Universaleisen), Grob-, Mittel-, Feinbleche). Die Mitglieder der Vereinigungen waren natürlich nur die Verbandshändler. Die zukünftige Absatz- und Preispolitik wurde von nun an ohne jeden Einfluß von Seiten des freien Eisengroßhandes vom St. W. V. über seine Verbände durchgeführt.

Wie in Walzeisen, so wurde auch in Röhren [97]) eine Verbandshändlerorganisation gegründet, die den deutschen Wirtschaftsraum in drei Verkaufsgebiete einteilte: Süddeutschland, Rheinland-Westfalen, Norddeutschland. Es entstanden die „Süddeutsche Röhren-Großhändlervereinigung" Frankfurt a. M., die „Norddeutsche Röhren-Großhändlervereinigung" in Berlin und die „Rheinisch-Westfälische Röhren-Großhändlervereinigung" in Düsseldorf. Die angeschlossenen Händler waren, ebenso wie in den Walzeisenverbänden, zum ausschließlichen Verbandsverkehr verpflichtet.

Jegliche Form einer Beteiligung an Konkurrenzwerken oder an einer Neugründung war ihnen untersagt. Dafür verpflichtete sich der Verband, alles Material nur ihnen zum Verkauf zu überlassen [97]).

In Draht [98]) war keine Absatzorganisation erforderlich, da die Werke vielfach über ihre eigene Drahtzieherein und Verfeinerungsbetriebe verfügten, so daß infolgedessen nur wenig Material in den Handel kam. Der oben erwähnte Walzdrahtverband (Geschäftsführung lag bei der „Deutschen Walzdrahtwerken A.-G.") vertrieb alle nicht verarbeiteten Drahtmengen. Ihm gegenüber stand der „Drahtverband", die Kartellorganisation der walzdrahtverarbeitenden Werke, der für seine Mitglieder sowohl den Einkauf, als auch den Verkauf durchführte. Die Aufgaben der beiden Verbände berührten sich, und da nur wenige unbedeutende Außenseiter vorhanden waren, blieb seitdem kaum noch Raum für die Betätigung des Handels.

---

[95]) Der Verbandshandel scheute sich nicht, sogar Rechnungen über einen Betrag von 1 RM. auszuschreiben (nach privaten Informationen).

[96]) Meyer-Waldeck, a. a. O., S. 64/65.

[97]) Krüger, a. a. O., S. 120 ff.

[98]) Enquete, a. a. O., S. 302 ff.

Um die unbedingte Gewißheit für die Durchführung der von den Walzeisensyndikaten aufgestellten Absatzbedingungen zu haben, wurde der gesamte Eisenhandel, je nach seinem Umsatz, in vier Rabattgruppen zu 4, 2, 1, ½% eingeteilt [99]), (desgleichen die Verbraucher in Gruppe A 1 = 4%, A = 2%, B = 1%).

Diese — fast bürokratische — Einteilung stand den wirtschaftlichen Verhältnissen völlig fremd gegenüber und führte zu großen Härten und Ungerechtigkeiten. „Die Unterlagen, die für die erste Einteilung in das Klassensystem vorlagen, konnten nicht als einwandfrei bezeichnet werden, da die von den Händlern ausgewiesenen Absatzzahlen infolge der kurzen Zeit, die zwischen der Stabilisierung und dem Tage der Einteilung (1925—26) in Klassen lag, keinen wirklichen Anhalt für die Größe der Firma in bezug auf den Absatz boten“ [100]).

Die Großhandelsverbände bezw. der St. W. V. schlossen mit den Nichtverbandshändlern einzeln, bezw. soweit sie in Kartellen organisiert waren, mit diesen Gegenseitigkeitsverträge ab, in denen sich die betreffenden freien Händer (Vertragshändler genannt) zur Einhaltung der vom St. W. V. festgesetzten Preise und Bedingungen, sowie zum ausschließlichen Verbandsverkehr (Exklusivklausel) verpflichteten.

In den Singularverhandlungen, die die Vertreter der Industrieverbände stets vorzogen, mußte der einzelne Großhändler fürchten, daß sein Nebenmann seinen Platz einnehmen könnte, wenn er sich fernhielt. Dem Nichtvertragshändler bestand in diesem Falle nur die Aussicht auf Materialbezug zu Verbraucherpreisen. Infolgedessen sah er sich den Industrieverbänden hilflos gegenüber und entschied sich in der von diesen geforderten Weise — und damit für das vermeintlich kleinere Übel.

Was dem einzelnen Großhändler und seinem ganzen Berufsstand, insbesondere in jener Zeit, fehlte, war ein Gesamtverband aller Eisengroßhändler Deutschlands, der die Interessen seiner Mitglieder gegenüber Industrie und Staat wirkungsvoll zu vertreten vermocht hätte.

Die überragende Stellung des Verbandshandels in der Nachkriegszeit wird durch folgende beiden Skizzen veranschaulicht:

---

99) Frankf. Ztg. v. 1. April 1926.

100) Keinemann, F., „Die Wandlungen in der Organisation des deutschen Eisengroßhandels seit der Währungsstabilisierung“. Diss. Köln 1935, S. 47.

vor dem Kriege:

Verbandswerke — Außenseiterwerke

St. W. V.

Werkshandel (nur Material ihrer Werke) — freier Eisen-Großhandel

Kleinhandel — Verbraucher — Kleinhandel — Verbraucher

nach dem Kriege:

Werke

St. W. V.

Verbandshandel = (Werkshandel) — alles Material — (1930 Mindestumsatz = 24 000 t in Stabeisen)

Verbraucher u. Großverbraucher

Rabattgruppe: A 1 = 4%
A = 2%
B = 1%

Vertragshandel

Rabattgruppe 1 = 4%
„ 2 = 2%
„ 3 = 1%
„ 4 = ½%

2. Die Abwehrmaßnahmen des Eisengroßhandels.

Angesichts dieser Lage wuchs in Händlerkreisen, besonders in Westdeutschland, mehr und mehr der Wille zur Verteidigung der eigenen Interessen gegen die Industrie. Auch die in Süddeutschland gegründete „Vereinigung süddeutscher freier Eisenhändler“ [101]) verfolgte die Absicht, mit der rheinisch-westfälischen Gruppe ein Kartellabkommen zu treffen. In anderen deutschen Bezirken war die Gründung ähnlicher Verbände des freien Eisengroßhandels beabsichtigt [102]).

1925 gelang die Errichtung zweier Kampfverbände: 1. der „Vereinigung freier rheinisch-westfälischer Eisengroßhändler E. V.“

[101]) K. R. 1925, 23. Jahrg., S. 539.
[102]) Hoffmann, a. a. O., S. 74.

Düsseldorf, mit 16 Mitgliedern, die früher alle im direkten Werksverkehr standen, jetzt aber in die verschiedenen Rabattgruppen eingeteilt waren, und 2. der „Verband der unabhängigen Eisenhändler G. m. b. H." Köln, deren Mitglieder größtenteils freie Eisengroßhändler waren. Während der erste Verband vor allem um die Gleichberechtigung seiner Mitglieder mit den Verbandshändlern kämpfte, waren im übrigen die Ziele beider Verbände die gleichen, nämlich: Unabhängigkeit des freien Eisenhandels, Kampf gegen die Industriekartelle, Abschaffung der Exklusivklausel und der Gewährung von Großverbraucher-Rabatten durch den Werkshandel, Wiedereinführung des Kundengeheimnisses, gerechte Eingruppierung in die Rabattklassen.

Die Gemeinsamkeit der Ziele führte zu einer Verschmelzung der beiden Verbände unter dem Namen „Wirtschaftliche Vereinigung des freien Eisenhandels" E. V. Düsseldorf [103]). In diesem Verband war nunmehr der gesamte Eisengroßhandel Rheinlands und Westfalens zusammengeschlossen und somit zum ersten Male in der Geschichte des Eisenhandels eine einheitliche Front gegenüber den Industriekartellen und dem Werkshandel aufgerichtet.

Trotz heftiger Auseinandersetzungen zwischen dem „Verband rheinisch-westfälischer Eisengroßhändler" und den freien Eisenhändlern wurden Ende 1926 die Verträge verlängert [104]), liefen aber Ende 1927 ab, da der Verbandshandel in der folgenden vertragslosen Zeit eine günstige Gelegenheit erblickte, gestützt auf die Kapitalkraft der hinter ihm stehenden Werke, Kampfpreise zu erlassen und durch rücksichtslosen Konkurrenzkampf den harten Widerstand des freien Eisengroßhandels endgültig zu brechen, zum mindesten seine Existenzbasis weitgehend zu schmälern. Das ist dem Verbandshandel (Werkshandel) jedoch nicht gelungen.

Der Widerstand, den der freie Eisengroßhandel, vor allem mit Hilfe ausländischen Materials, leistete, war derart, daß der Verbandshandel bald wieder geneigt war, in Verhandlungen einzutreten. Diese führten am 14. Mai 1928 mit dem Abschluß eines neuen Kartellvertrages zu einer Einigung. Zwar wurden die Rabattsätze, die bisher 4, 2, 1, ½% betragen hatten, auf 4, 3, 2, 1% festgesetzt [105]) und auch eine gewisse Neuregelung der Eingruppierung vorgenommen, doch übernahm man die Regelung der entscheidenden Fragen des „ausschließlichen Verbandsbezugs" und des „direkten Werksverkehrs" nach dem Wortlaut der alten Verträge.

In diesem Zusammenhang muß in großen Zügen der Kampf einiger Vertragshändler gegen den Verbandshandel geschildert werden, ein Kampf um die Gleichberechtigung, der von den fünf be-

[103]) Frankf. Ztg. 12. 8. 27.
[104]) Hoffmann, a. a. O., S. 49.
[105]) Enquete-Ausschuß III. Unterausschuß „Die eisenerzeugende Industrie", 1930, S. 114.

teiligten freien Eisengroßhändlern nicht nur aus rein persönlichen Gründen geführt wurde, sondern aus dem inneren Trieb heraus, mit aller Hartnäckigkeit die berechtigten Interessen ihres ganzen Berufsstandes gegenüber den marktbeherrschenden Industrieverbänden zu vertreten.

Dieser Kampf ist in der Eisenkartell-Literatur mehr oder minder ausführlich behandelt worden (u. a. von Hoffmann, Krüger, Matthes, Keinemann). Daher erübrigt sich eine genaue Wiedergabe im Rahmen dieser Arbeit. Jedoch erscheint die Darstellung der charakteristischen Entwicklungszüge und der auftretenden Probleme zum besseren Verständnisse der Eisenhandelsproblematik geboten.

Im Jahre 1927 schlossen sich fünf westdeutsche Eisenhandelsfirmen zur „Westdeutschen Eisenhandels G. m. b. H." Düsseldorf zusammen, übertrugen der neuen Unternehmung den gesamten Verkauf ihrer Materialien und stellten ihr ihre Geschäftsbetriebe und Läger zur Verfügung. Auf Grund der durch den Zusammenschluß erzielten höheren Umsatzquote erhofften sie vom St. W. V. nunmehr als Verbandshändler anerkannt zu werden, um so in den Genuß des höchsten Rabattsatzes zu gelangen. Ihre diesbezüglichen Anträge an den St. W. V. wurden jedoch abgelehnt: die Gründung wurde nicht als Vollfusion anerkannt. Unter Vorbehalt weiterer Ansprüche hatte die Westdeutsche Eisenhandelsgesellschaft schon vorher beim Eisengroßhandelsverband einen Antrag auf Zulassung zur Gruppe I gestellt. Doch auch dieser Antrag wurde abgelehnt. Sie sah sich daher einer Materialsperre ausgesetzt und wandte sich beschwerdeführend an das Reichswirtschaftsministerium, das eine genaue Untersuchung der Verhältnisse auf dem Eisenmarkt durchführte und den Tatbestand dem Kartellgericht unterbreitete. In dem Schreiben des RWM. vom 6. Oktober 1928 an den Vorsitzenden des Kartellgerichtes (Z. I A, 4260/I) wird die Stellungnahme des St. W. V. und des Großhandels-Verbandes, sowie die Begründung ihrer Ablehnung der Forderung der Westdeutschen Eisenhandelsgesellschaft ausführlich dargestellt [106]):

„1. Die Höhe des Umsatzes der neuen Gesellschaft rechtfertige keine Zulassung als Verbandshändler, zudem führe die Zulassung zu einer Vergrößerung des unmittelbar mit dem St. W. V. arbeitenden Abnehmerkreises und habe Unwirtschaftlichkeiten zur Folge.

2. Die bei Gründung der St. W. V.-A.-G. den Werken gegenüber eingegangenen Verpflichtungen ließen die Zulassung eines Händlers, der nicht Werkshändler sei, also keine kapitalmäßige Verbindung zu einem dem St. W. V. angehörigen Werk besitze, nicht zu.

3. Die Zulassung der Westdeutschen Eisenhandelsgesellschaft zum unmittelbaren Verkehr habe unerwünschte Nebenwirkungen, nämlich:

---

[106]) Zit. v. Matthes, a. a. O., S. 75.

a. Sie führe zu einer Schwächung der Stellung der Werkshandelsfirmen, welche ihrerseits die neu zugelassene Firma als ihren Abnehmer verlieren, und ferner zu einem auf gleicher Basis geführten Wettbewerb der neuen Firma bei den übrigen Abnehmern, der wiederum den Absatz der Werkshandelsfirmen schmälere; auch müßten diese damit rechnen, daß die unabhängigen Vertragshändler es vorziehen würden, von einem unabhängigen Verbandhändler statt von einem Werkshändler zu kaufen."

Mit diesen wenigen Worten gaben der St. W. V. und die hinter ihm stehende Eisenindustrie selbst ein klares Bild über ihre Stellung zum freien Eisenhandel. Mit bewundernswerter Klarheit und Gelassenheit sprach die Eisenindustrie das aus, wogegen sich der freie Eisenhandel seit langem widersetzte.

Am 11. 5. 1929 wurde das Gutachten des Kartellgerichts veröffentlicht. Es erblickte in der Vorenthaltung der Verbandshändlereigenschaft eine Sperrmaßnahme, da der Kreis der Verbandshändler nicht grundsätzlich auf den Werkshandel beschränkt sei und die Westdeutsche Eisenhandelsgesellschaft nach Art ihres Geschäftsverkehrs die Voraussetzungen für die Verbandshändlereigenschaft erfülle [107]). Auch in der Vorenthaltung des höchsten Händlerrabattes sah das Kartellgericht eine Sperre. Das Gutachten wies unter Anlehnung an § 4 und 9 der „Verordnung gegen den Mißbrauch wirtschaftlicher Machtstellungen" (Seite 1067 RGBl. vom 3. 11. 1923) darauf hin, daß auch dem einzelnen Unternehmer der staatliche Schutz zuteil werden solle, falls nachweislich der einzelne oder die Allgemeinheit durch den Ausbau einer Wirtschaftsorganisation unbillig geschädigt werde. Dieser Schutz solle insbesondere dann gewährt werden, wenn die Wirtschaftsorganisation durch Erlangung allzu starker privater Macht und durch eigenmächtige Privilegierung eines begrenzten Kreises von Unternehmern der gleichen oder folgenden Wirtschaftsstufe (sei es durch Verhängung von Sperren im Ein- und Verkauf, sei es durch Festsetzung unterschiedlicher Preise oder Bedingungen), die allgemeinen oder individuellen Interessen an freier wirtschaftlicher Entwicklung beeinträchtigte.

Auf Grund des kartellgerichtlichen Entscheides wurde die „Westdeutsche Eisenhandelsgesellschaft m. b. H." als Einzelfirma anerkannt und in die Händlergruppe I aufgenommen [108]). Sie gab sich mit dieser Lösung jedoch nicht zufrieden, da sie der St. W. V. trotz des Gutachtens des Kartellgerichts und trotz wiederholter Forderungen nicht als Verbandshändler anerkannte. Aus Furcht vor einem Konflikt mit dem Kartellgericht sah die St. W. V.-A.-G. in der Kündigung ihres Vertrages mit dem „Verband Rheinisch-Westfälischer Eisengroßhändler" zum 31. Dezember 1929 den einzigen Ausweg. Nicht betroffen wurde dadurch natürlich der Kartellvertrag zwischen

---

107) Frankf. Ztg. Nr. 536 v. 21. Juli 1929.
108) Industrie- u. Handelszeitung v. 6. Okt. 1929.

Verbands- und Vertragshandel. Die Aufhebung des vertraglichen Einflusses des St. W. V. auf den Verbandshandel war rein formeller Natur. Denn tatsächlich herrschte infolge der weitgehenden Identität zwischen den Mitgliedern des St. W. V. und den Besitzern der Werkshandelsfirmen die gleichen bindenden Kräfte weiter, so daß praktisch keine wesentlichen Veränderungen eintraten. Zwar war in Zukunft der Kreis der Verbandshändler durch Diktat des St. W. V. nicht mehr fest geschlossen, doch waren die Vorbedingungen zum direkten Verkehr mit den Syndikaten (Mindestjahresumsatz 24 000 t allein in Stabeisen und Stellung hoher Bankgarantien) so hoch, daß die meisten in Frage kommenden Firmen verzichteten. Insbesondere waren es die hohen Kosten für die Bankgarantie, die den Händlern den Weg zum direkten Verbandsverkehr versperrten. Immerhin wurde für Stab- und Formeisen durch die Bildung der Sondergruppe „Großhandel" eine Kompromißlösung gefunden [109]). Die zu dieser Gruppe zugelassenen Händler (Mindestumsatz 15 000 t) erhielten außer dem höchsten Vertragshändlerrabatt von 4% einen Sonderrabatt von 1% [109]). Sie mußten zwar wie bisher vom Verbandshandel beziehen, durften jedoch mit den Werken in direkte Beziehung treten. Außerdem gewährte man ihnen die Anerkennung ihres Lieferungsgeheimnisses.

Der Verbandshandel erhielt bekanntlich 2% auf den Stahlwerksverbands-Grundpreis. Um zu verhindern, daß seine bevorzugte Stellung durch die Neuregelung eine Schwächung erfahre, wurde den Werksfirmen mit mehr als 60 000 t Jahresumsatz Stabeisen ein Zusatzrabatt von ½% gewährt [110]).

Immerhin waren die Bemühungen einiger freier Eisengroßhändler um eine Besserung ihrer Lage durch die oben geschilderte Lösung teilweise mit Erfolg gekrönt. Es muß aber betont werden, daß es nur einige wenige Unternehmungen waren. Der übrige Eisengroßhandel litt einerseits unter dem immer größer werdenden Einfluß des Werkshandels, andererseits unter der großen Not der folgenden Krisenjahre. Zweifelsohne aber hätte der Eisengroßhandel diese Dinge leichter zu überwinden vermocht, hätte ein starker Berufsverband seine Interessen allseitig wirkungsvoll vertreten.

Wenn man Rückschau hält auf die gesamte Entwicklungsgeschichte des Eisengroßhandels, so läßt sich feststellen, daß, besonders seit der Stabilisierung der deutschen Währung, im Mittelpunkt der Problematik das Kartellproblem steht. Die Industrie, die stets bemüht war, ihre Interessen denen des Handels überzuordnen, sah ihre Wünsche am besten durch die Gründung von Eisenhandelsverbänden und deren Verkettung an ihre eigenen Syndikate verwirklicht. Die Folge des wachsenden Einflusses des Werkshandels war, daß der freie Handel nur noch Funktionär (bzw. der verlängerte Arm) der Indu-

[109]) K. R., H. 1, 1930, Jg. 1928, S. 59.
[110]) K. R. 1930, 28. Jg., H. 2, S. 104.

strie wurde. Besonders traf ihn der Entzug seiner ehemals wichtigsten volkswirtschaftlichen Aufgabe: der Preisbildung. Die Werke argumentierten, ihre Kartellierungstendenzen erwüchsen lediglich der Perspektive der niedrigsten Kosten. Diese aber vermöchten sie nur durch Stetigkeit und Regelmäßigkeit der Beschäftigung, und diese wiederum nur durch Monopolisierung des Marktes zu erreichen.

Überschaut man den gesamten Werdegang, so wird man feststellen können, daß durch die Totalität der Eisenindustrie-Verbände die wirtschaftlichen Kräfte des freien Eisengroßhandels lahmgelegt und die notwendige Elastizität des Eisenmarktes in ein starres Gefüge verwandelt wurde. Erst mit der Neuordnung des Eisenhandels im Jahre 1933 gelang es, auf Grund einer nach Vernunftsgründen geregelten Konkurrenzordnung, die wirtschaftliche Freiheit des Eisengroßhandels, soweit berechtigt, wieder herzustellen, die Privatinitiative und den Unternehmungsgeist neu zu beleben und dem freien Großhandel die Voraussetzungen zu neuer Kraftentfaltung im Wirtschaftsleben und zu erfolgreicher Arbeit im Dienst von Erzeuger und Verbraucher zu schaffen.

VI. Der Neuaufbau der Organisation des Eisengroßhandels nach der nationalen Revolution 1933.

1. Die Entstehung des B. D. E. (Bund der deutschen Eisenhändler).

Die steigende Machtausdehnung der Erzeuger-Verbände seit der Währungsstabilisierung gegenüber dem freien Eisengroßhandel, die sich vor allem im Vordringen des Werkshandels ausdrückte, hatte allmählich zu einer vollständigen Verdrängung zunächst der kleineren „mittelständischen", schließlich aber auch der großen, kapitalstarken selbständigen Eisengroßhandelsunternehmungen führen müssen. Die eisenerzeugende Industrie hatte sich damit ein vollständiges Monopol gesichert. Dieser Entwicklung wurde jedoch durch die Neuordnung des deutschen Eisenhandels im Vollzuge der nationalen Revolution Einhalt geboten.

Am 31. Oktober 1933 erfolgte die Gründung des B. D. E., eine Art von „Generalkartell" [111]) des gesamten Eisenhandels.

Zwar wurde damit nicht eine Rückbildung oder Beseitigung des Werkshandels und ähnlicher von den Eisenerzeugern abhängiger Handelseinrichtungen erreicht. Aber zumindest konnte der damalige

---

[111]) H. Lucke, „Der Aufbau des deutschen Eisenhandels". Im Sonderheft „Der deutsche Volkswirt", 12. Folge „Die Eisenindustrie Deutschlands und der Welt", Berlin 1935, 29. Nov., S. 37.

Bestand an selbständigen Handel-unternehmen gesichert und vor Übergriffen der Produzentenverbände geschützt werden.

Damit haben wir bereits die Lösung des Problems angedeutet. Um zu verstehen, wie es dazu gekommen ist und welche Bedeutung dem B. D. E. für die Frage der Machtpositionen von Erzeugung und Handel überhaupt zukommt, müssen wir zunächst einen Blick auf seine Entstehung und Organisation werfen.

Bevor man zu einer grundlegenden und umfassenden Neuordnung schreiten konnte, mußten zunächst die Verhältnisse im Eisenhandel einer Prüfung unterzogen werden. So wurde im April 1933 Dr. Rudolf Scheer-Hennings vom Reichswirtschaftsministerium als Sonderbeauftragter für diese Vorarbeiten eingesetzt [112]). Unter seiner Leitung wurden fachlich geschulte Berichterstatter für die Untersuchung der einzelnen Zweige des Eisenhandels beauftragt. Das Ergebnis dieser Untersuchung lag im Oktober 1933 vor. Es hatte sich gezeigt, daß nicht nur der selbständige Eisenhändler in seiner Existenz durch das Vordringen der werks- und konzerngebundenen Unternehmen ernstlich bedroht war, sondern daß auch sonst die Eisenmärkte sich in einem wenig erfreulichen Zustande befanden. Es gab eine größere Anzahl von Marktverbänden des Handels (etwa 120), die nur für einzelne Erzeugnisse und bestimmte Bezirke in verschiedenem Grade Marktbindungen erstrebten. Durch die Auswirkungen der Wirtschaftskrise und das stärkere Eindringen von Auslandsmaterial hatte sich jedoch immer mehr die Erfolglosigkeit dieser Versuche der Marktregelung gezeigt [113]). Die zahlreichen Interessengruppen versuchten im Kampf gegeneinander sich durchzusetzen, jedoch ohne Erfolg. Es bestand ein Kampf aller gegen alle. Kleinhändler standen gegen Großhändler, Produzenten und Werkshändler gegen selbständige Großhandelsunternehmer, kartellierte Großhändler gegen freie Großhändler. Hinzu kamen die Interessengegensätze der verschiedenen geographischen Erzeugungs- und Absatzgebiete. Der Markt war unübersichtlich, die Preise, Rabattsätze und Gewinnspannen uneinheitlich, der Handel übersetzt. Diesem Zustand sollte eine von nationalsozialistischen Grundsätzen getragene Neuordnung ein Ende bereiten. Eine alle Kampfgruppen umfassende Organisation sollte geschaffen werden, um auf diese Weise im Eisenhandel „ordentliche und gerechte Zustände wieder herzustellen" [113]).

Das Hauptproblem war zunächst die Frage des Werkshandels, die von vorneherein geklärt werden mußte. Denn davon hing zum großen Teil die Art der Neugestaltung und die Richtung ihrer Arbeitsweise ab. Sollte die neu zu schaffende Organisation ein

---

[112]) Bericht über die Tätigkeit des Bundes der deutschen Eisenhändler E. V. für die Zeit vom 31. 10. 33 bis 31. 12. 34, S. 3 ff.; F. Gnoth, „Die Erfolge der neuen Wirtschaftsordnung im deutschen Eisenhandel". Sonderdruck d. Völk. Beobachters Nr. 79 v. 20. 3. 34.

[113]) F. Gnodt, „Die Neuordnung des Eisenhandels in Deutschland". Sondernummer des V. B. Nr. 35/36 v. 4./5. Febr. 1934.

Schutzverband des selbständigen Handels gegen die Machtübergriffe der Erzeuger werden? Oder wollte man nun vollends den gesamten Handel in einer einheitlichen Regelung den Produzenteninteressen unterstellen? Das wären die beiden extremen Möglichkeiten der Neuordnung gewesen. Grundsätzlich hätte der nationalsozialistischen Weltanschauung, mit welcher sich die einseitige Vormachtstellung großer Interessengruppen im Wirtschaftsleben nicht vereinbaren ließ, die erstgenannte Möglichkeit mehr entsprochen. In der Tat hat man auch im großen und ganzen diesen Weg eingeschlagen. Freilich galt es dabei von Anfang an, gewisse Grenzen, die sich aus der allgemeinen Wirtschaftslage ergaben, einzuhalten. Daß aber bewußt eine Abwehrmaßnahme gegenüber der drohenden Überfremdung des arteigenen Eisengroßhandels erstrebt war, darüber kann kein Zweifel bestehen. Nach den Worten des gegenwärtigen Leiters des B. D. E., Hans von Lucke, ruht die Neuorganisation „auf den Schultern des freien, mittelständischen Händlers“ [114]). Denn: „Ihrer Not und der Einsicht einer Anzahl führender Großhändler verdankt der B. D. E. sein Dasein“ [114]). Tatsächlich hatten schon im Mai 1933 die Kreise des freien nicht konzerngebundenen Eisenhandels eine völlige Beseitigung des Werkshandels gefordert. Der Sonderbeauftragte Scheer-Hennings legte daher bei seinen Untersuchungen auf die Klärung dieser Frage, von der die zukünftige Organisation weitgehend abhängen würde, besonderes Gewicht [115]) Er kam schließlich zu dem Ergebnis, daß man diesen Wünschen nicht in vollem Umfang nachgeben konnte. Denn die Beseitigung des Werkshandels hätte erhebliche Störungen in der Eisenwirtschaft hervorgerufen. Es wäre damit die Entlassung sehr vieler Arbeiter und Angestellten verbunden gewesen. Man muß sich erinnern, daß im Jahre 1933 das Hauptziel der wirtschaftspolitischen Maßnahmen der Regierung die Überwindung der Arbeitslosigkeit war. Diesem Ziel mußte alles andere untergeordnet werden. Insbesondere waren alle gewaltsamen Eingriffe in das einmal bestehende Wirtschaftsgefüge zu vermeiden, weil die aus den erforderlichen Umstellungen hervorgehenden Reibungsverluste den Arbeitseinsatz ungünstig beeinflußt hätten. Aber es gab noch andere Gründe dafür, daß einstweilen die Wünsche der mittelständischen Kreise des Eisenhandels nicht in vollem Maße bei der Gründung des B. D. E. erfüllt werden konnten. So wäre es unmöglich gewesen, die Verbindlichkeiten der Werkshandelsunternehmen vom B. D. E. zu übernehmen und in gerechter Weise auf seine Mitglieder aufzuteilen. Die in dem Werkshandel investierten großen Kapitalien hätten sich nicht ohne gesamtwirtschaftliche Schäden umleiten lassen [116]). Ferner war zu berücksichtigen, daß die

[114]) „Der Aufbau des deutschen Eisenhandels“, a. a. O., S. 37.

[115]) Vgl. zum Folgenden: Scheer-Hennings, R., „Stahl und Eisen“, 1933, H. 49, S. 1272, 53. Jahrg.

[116]) „Bericht über die Tätigkeit des B. d. E.“, v. 31. 10. 33 bis 31. 12. 34, S. 3 ff.

unerfreulichen Verhältnisse im Eisenhandel ja nicht allein auf das Konto der Werksverbände zu schreiben waren, sondern daß zum großen Teil auch das zunehmende Eindringen des billigeren Auslandsmaterials in die deutschen Märkte dem deutschen Handel große Schwierigkeiten bereitet hatte. Dadurch wurden übrigens auch oft genug die Werkshandelsgesellschaften selbst geschädigt.

Hinzu kam weiterhin, daß auch von der Verbraucherseite aus durch Einkaufsgenossenschaften in manchen Bezirken die Existenz der alteingesessenen Handelsunternehmen bedroht war. Somit wäre mit einer etwaigen Beseitigung des Werkshandels das Gesamtproblem des deutschen Eisenhandels keineswegs gelöst worden.

Scheer-Hennings kam daher zu der Erkenntnis, daß die neu zu bildende Organisation a l l e n diesen verschiedenen Umständen gerecht werden mußte, daß sie also geeignet sein mußte, „eine organische Rückentwicklung dieser schädigenden Faktoren durchzuführen“ [117]). Die organisatorische Voraussetzung zur Verwirklichung dieser Aufgabe bestand darin, die bisherigen Einzelvereinigungen des Eisenhandels in einen Gesamtbund zusammenzuschließen.

In diesem Sinne wurde dann im Oktober 1933 auf der Gründungsversammlung in Berlin, zu der ein kleiner Kreis von Groß- und Einzelhandelsunternehmern eingeladen worden war, der B. D. E. geschaffen. Mit dem Amt des Führers wurde zunächst Scheer-Hennings betraut [118]). In der Gründungsversammlung wurden die Satzungen des B. D. E. beschlossen, die vorher eingehend im Reichswirtschaftsministerium beraten worden waren. Man hat betont, daß der B. d. E. mit der Durchführung dieser Satzungen „als eine der ersten Organisationen die Verwirklichung des Führergrundsatzes in der Wirtschaft“ übernommen habe, und von den Regierungsstellen ist dementsprechend wiederholt zum Ausdruck gebracht worden, daß der B. D. E. namentlich in dieser Hinsicht als Vorbild für den vorläufigen organischen Aufbau der gewerblichen Wirtschaft (nach dem Gesetz vom 27. 2. 34) betrachtet werden solle [119]).

Es fragt sich nun, was die so geschaffene Organisation darstellte. Da als wesentlicher Zweck die „R e g e l u n g d e r M a r k t v e r h ä l t n i s s e“ im Eisenhandel angesehen wurde [120]), und der g e s a m t e d e u t s c h e E i s e n h a n d e l neu geordnete werden sollte, könnte man an ein allgemeines Zwangskartell denken. Von der Führung des B. D. E. ist aber ausdrücklich hervorgehoben worden, daß ein Z w a n g s k a r t e l l nicht vorliege [121]). Es könnte nie-

[117]) „Bericht über die Tätigkeit des B. d. E.“, a. a. O., S. 4.

[118]) An seine Stelle ist später (seit dem 1. Oktober 1935) H. v. L u c k e getreten.

[119]) „Bericht über die Tätigkeit des B. d. E.“, a. a. O., S. 5.

[120]) § 2 der Satzungen des B. d. E., Bund der deutschen Eisenhändler E. V., Berlin“, o. J., S. 1.

[121]) L u c k e, H., a. a. O., S. 37; ferner Ansprachen in: „Berichte und Vorträge gelegentlich der 3. Mitgliederversammlung des B. d. E. Gebiet Süddeutschland“, März 1936, S. 28.

mand gezwungen werden, dem Verein beizutreten, sondern es bestünde dazu lediglich eine moralische Pflicht für alle diejenigen, die zu einer verantwortungsbewußten Mitarbeit an der Wiedergesundung des Eisenhandels und damit am Dienst der Volksgemeinschaft bereit seien. Aus den Satzungen geht auch nur hervor, — § 4, Abs. 2 — daß die Mitgliedschaft „auf Verlangen des B. D. E. für sämtliche vom B. D. E. erfaßten Fachabteilungen, soweit das Mitglied Erzeugnisse handelt", zu beantragen ist. So kann man höchstens sagen, daß der B. D. E. zwar nicht rechtlich, aber doch faktisch ein generelles Zwangskartell darstellt.

Andererseits ist — nach § 5 der Satzungen — der Ausschluß eines Mitgliedes bei Vorliegen eines „wichtigen Grundes" möglich. Abgesehen von der Verwirklichung des Führerprinzips erfolgte Gründung und Aufbau des B. D. E. nach dem privaten Vereinsrecht.

Aus allem ergab sich, daß der B. D. E. den geltenden Bestimmungen des Kartellrechts unterstand. Diese Tatsache ist in unserem Zusammenhang von besonderer Wichtigkeit. Einmal ist zu betonen, daß der B. D. E. nicht mit irgend einer Organisation des sogenannten ständischen Aufbaues zu verwechseln ist. Zum andern ist die Tatsache entscheidend, daß dieser „Verein" im Sinne des Privatrechts nicht über die Zwangsmittel verfügte, die gegebenenfalls eine entsprechende öffentliche Körperschaft zur Durchführung ihrer Aufgaben gehabt hätte.

Bezüglich der Abgrenzung gegenüber der Organisation der gewerblichen Wirtschaft (im Sinne des Gesetzes vom 27. 2. 34) ist übrigens zu betonen, daß marktregelnde Verbände zunächst außerhalb dieser Organisation bleiben und mittelbar dem Reichswirtschaftsministerium unterstellt sein sollten, — im Gegensatz zu wirtschaftspolitischen, insbesondere berufsständischen Organisationen. Umgekehrt war nach dem genannten Gesetz den letzteren die Befassung mit marktregelnden Fragen ausdrücklich untersagt [122]).

Diese Bestimmung ist nun neuerdings geändert worden [123]). Durch die Erlasse des Reichswirtschaftsministers vom 7. 7. und 29. 7. 36 wurde zunächst eine „Betreuung" der Kartelle im Sinne einer vermittelnden Einwirkung durch die Gliederungen der Organisation der gewerblichen Wirtschaft zugelassen. Deren Befugnisse auf diesem Gebiet wurden dann durch eine grundlegende Neuregelung auf Grund eines Erlasses vom 12. 11. 36 wesentlich erweitert. Zwar blieb auch nun das ursprüngliche Verbot, marktregelnde Maßnahmen durchzuführen, grundsätzlich aufrecht erhalten. Die Gruppen bzw. die Reichsstände der Industrie und des Handels dürfen aber nun-

---

122) Gnodt, F., in: „Berichte und Vorträge . . .", a. a. O., S. 39.

123) Vgl. zu Folg.: Tschiersky, „Kartellpolitische Tagesfragen". Frkft. Ztg. v. 16. 8. 38, Nr. 417; ferner: „Organisation d. gew. Wirtschaft, beaufsichtigt Marktregelung", DAZ. v. 15. 11. 36; E. Studt, „Gruppen u. Kartelle", Rhein-Main. WZ. v. 20. 4. 36, Nr. 8.

mehr mit besonderer Einwilligung des Wirtschaftsministeriums in einzelnen Fällen ausnahmsweise in die Kartellpolitik eingreifen. Ferner wurde allgemein verfügt, daß die Organisation der gewerblichen Wirtschaft über und nicht neben den marktregelnden Verbänden steht, deren Beaufsichtigung ihnen deshalb übertragen wurde. Zur Ausführung dieses Grundsatzes wurde weiter bestimmt, daß die Leitung der Gruppen von der der marktregelnden Verbände zu trennen sei, daß ferner die Wirtschaftsgruppen ein Kartellverzeichnis zu führen hätten und endlich, daß die Reichswirtschaftskammer und die Reichsgruppe Industrie und Handel ein Kontroll- und Einspruchsrecht gegenüber den Beschlüssen und Versammlungen der marktregelnden Verbände hätte.

2. Der Aufbau des B. D. E.

Über den organisatorischen Aufbau des B. D. E. braucht im Rahmen dieser Arbeit nur wenig gesagt zu werden. Aus ihm geht nichts Wesentliches über die uns interessierenden Fragen der Machtkonstellation in der Eisenwirtschaft hervor.

Es sind zwei Prinzipien, ein regionales und ein fachliches, zur Anwendung gebracht worden [124]). Dadurch wollte man erreichen, daß die Einheitsorganisation des Handels der Verschiedenartigkeit der Marktverhältnisse gerecht werden sollte.

Für die regionale Unterteilung hielt man die bisherige Einteilung des deutschen Reichsgebietes in vier Bezugsgebiete bei: Nordostdeutschland-Berlin, Nordwest- und Mitteldeutschland-Leipzig, Westdeutschland-Bochum und Süddeutschland-Frankfurt a. M. Jedes der vier Gebiete ist noch weiter in Gebietsabteilungen und Bezirksabteilungen untergeteilt. Es gibt dementsprechend vier verschiedene Gebietsführer mit untergeordneten Gebiets- und Abteilungsleitern. Damit hängt übrigens auch die Gliederung der Organe des B. D. E. zusammen. Es gibt — nach § 11 — drei Organe: 1. der Vorstand, dessen Mitglieder gleichzeitig den Führerring bilden; er besteht aus den Leitern des B. D. E. als ersten Vorsitzenden und den Leitern der vier Gebiete. 2. Die Gebietsabteilungsleiter, 3. die Amtsträgerversammlung.

Sozusagen quer durch die regionale Gliederung hindurch zieht sich die fachliche Einteilung. Nach den Sachgebieten, die der B. D. E. zu bearbeiten hatte, wurden für die vier regionalen Gebiete je vier „Fachgruppen" geschaffen, die wiederum nach dem Gesichtspunkt: Großhandel — Einzelhandel untergeteilt wurden. Durch die gleichmäßige Berücksichtigung dieser beiden Funktionen sollte vor allem das Prinzip der Gleichberechtigung der verschiedenen Interessen-

---

[124]) Vgl. zu Folgendem H. Lucke, a. a. O., S. 27. Satzungen, §§ 2, 10, 18 ff.; Scheer-Hennings, in: „Stahl und Eisen", 1933, 53. Jahrg., H. 49, S. 1272.

gruppen des Handels verwirklicht werden. Jede einzelne Fachgruppe wurde einem „Gebietsfachgruppenführer" unterstellt. Nach dem Vorstehenden sind im Ganzen (für jedes Gebiet) acht Fachgruppen zu unterscheiden:

Walzeisengroßhandel	Walzeisenhandel [125])
Röhrengroßhandel	Röhrenhandel
Drahtgroßhandel	Drahthandel
Stahlgroßhandel	Stahlhandel

Danach läßt sich der Gesamtaufbau des B. D. E. etwa folgendermaßen veranschaulichen [126]):

Führer

Führerring
(Führer u. Gebietsführer)

1. Gebietsführer N. M.-Dt.	2. Gebietsführer N. O.-Dt.	3. Gebietsführer West-Dt.	4. Gebietsführer Süd-Dt.

8. Gebiets-Fachgruppenführer

4 vom Großhdl.	4 vom Einzelhdl.

Großhandel	Einzelhandel
je 1 Gebiets-Fachgruppenführer für	je 1 Gebiets-Fachgruppenführer für
Gebiets-Fachgruppe	Gebiets-Fachgruppe
Walz- eisen	Röhren	Draht	Stahl	Walz- eisen	Röhren	Draht	Stahl
1	2	3	4	1	2	3	4

[125]) Interessant ist, daß man den Einzelhandel nicht mehr als solchen bezeichnet, obwohl es richtiger wäre, insbesondere zum Unterschied zum Großhandel.

[126]) Vgl. Scheer-Hennings, in: „Stahl und Eisen", 1933, Jahrg. 53, S. 1273, H. 49.

Bei Unterteilung des Gebietes in Bezirke werden Bezirks-Fachgruppenführer eingesetzt:

Bezirk 1
8 Bezirksfachgruppenführer

4 vom Großhandel	4 vom Einzelhandel

Großhandel je 1 Bezirks-Fachgruppenführer für				Einzelhandel je 1 Bezirks-Fachgruppenführer für			
Walz-eisen	Röhren	Draht	Stahl	Walz-eisen	Röhren	Draht	Stahl

Zu erwähnen ist noch, daß beim Aufbau und der Durchführung dieser Organisation gewisse Übergangsschwierigkeiten zutage getreten sind [127]); es fragte sich nämlich, inwieweit und auf welche Weise diejenigen Einzelhandelsfirmen einzugliedern waren, die gleichzeitig Eisenwaren-Verbänden angehörten. Da mit dem B. D. E. in erster Linie eine Vereinfachung des Organisationswesens erreicht werden sollte, war eine Doppelmitgliedschaft im B. d. E. und gleichzeitig in einem Eisenwarenverband grundsätzlich nicht erwünscht. Es handelte sich übrigens hauptsächlich um den Handel mit Drahtwaren.

Zwar wurde die Doppelmitgliedschaft zunächst soweit zugelassen, als es der Umfang und die Richtung der Geschäftstätigkeit der betreffenden Firmen erforderten. Aber in Zukunft sollten sie sich jedoch entscheiden, entweder dem B. D. E. oder einem Verband des Eisenwarenhandels allein anzugehören. Für die letztere Möglichkeit war ein Abkommen zwischen dem B. D. E. und den Eisenwarenorganisationen vorgesehen, wonach die Firmen verpflichtet waren, die vom B. D. E. festgesetzten Preise als bindend anzuerkennen.

3. Die Kartellfunktion des B. D. E.

Die in ihren Grundzügen soeben geschilderte Organisation des B. d. E. war der Mannigfaltigkeit der gesamten deutschen Eisenwirtschaft soweit angepaßt, daß in dieser Hinsicht die Verwirklichung der kartellmäßigen Aufgaben des B. D. E. gesichert war. Eine weitere Voraussetzung dafür bestand ferner — wie bei jedem Preis-

[127]) Zum Folgenden: „Bericht über die Tätigkeit des B. d. E., a. a. O., S. 7. — Gnodt H., „Neuordnung . . .", a. a. O.

kartell — darin, daß praktisch sämtliche in Betracht kommenden Händler von dem Bund erfaßt werden mußten. Es mußte vor allem vermieden werden, daß Außenseiter das Ziel des B. D. E., Ordnung und Sauberkeit im ganzen deutschen Einzelhandel zu schaffen, einheitliche Preise und Handelsbedingungen durchzusetzen, durchkreuzen konnten. — Außenseiter hätten vor allem durch billigeren Auslandsbezug den Markt stören können [128]).

Andererseits mußte der B. D. E. immer die Möglichkeit des Ausschlusses solcher Mitglieder haben, die verantwortungslos seine Arbeit erschwerten. Es bestanden somit in dieser Hinsicht die gleichen Schwierigkeiten, wie sie mit jeder Kartellierung verbunden sind. Obwohl also der B. D. E. rechtlich kein Zwangskartell darstellte und auch nicht den Standpunkt der Ausschließlichkeit einnehmen wollte [129]), mußte er doch darauf achten, daß nach der Gründung des B. D. E. nicht neue Eisenhandelsfirmen in größerer Anzahl entstanden, die lediglich aus eigennützigen Gründen die Vorteile der neuen Marktregelung auswerten wollten.

Aus der Kartelleigenschaft des B. D. E. folgte, daß in allen Fragen der Aufnahme oder Ablehnung von Eisenhandelsfirmen mit dem Kartellgericht zusammengearbeitet werden mußte [130]).

Die Ablehnung des Aufnahmeantrags einer Firma würde sich als „Liefersperre" auswirken. Nach § 9, Abs. 1 der alten Kartellverordnung vom 2. 11. 1923 (RGbl. 1923, I S. 1067) [131]) dürfen aber „ohne Einwilligung des Vorsitzenden des Kartellgerichts . . . Sperren . . . nicht verhängt werden". Es mußte daher in jedem Ablehnungsfalle festgestellt werden, ob ein solcher Genehmigungsantrag bezüglich der Liefersperre an den Vorsitzenden des Kartellgerichts eingerichtet werden mußte. Dabei hat in einer ganzen Reihe von Fällen das Kartellgericht gegen den B. D. E. entschieden. So sind z. B. im Laufe des ersten Geschäftsjahres (vom 31. Oktober 1933 bis 31. Dezember 1934) von 90 Anträgen an das Kartellgericht 55 Anträge wieder zurückgezogen und die Aufnahme der betreffenden Firmen vorgenommen worden [130]). Auch aus dem Geschäftsbericht der 3. Mitgliederversammlung des B. D. E., Gebiet Süddeutschland, für das Jahr 1935, geht deutlich die gegensätzliche Auffassung der B. D. E.-Leitung und des Kartellgerichts hervor: „Grundsätzlich wurden im Jahre 1935 Aufnahmeverträge zunächst abgelehnt". Dies geschah in der Regel mit dem Hinweis darauf, daß ein Bedürfnis nicht vorliege. „Das Kartellgericht lehnt es ab . . . die Bedürfnisfrage zu be-

---

[128]) „Berichte und Vorträge . . .", März 1936, S. 14.

[129]) „Bericht über die Tätigkeit des B. d. E.", Dezember 1934, S. 8.

[130]) „Bericht über die Tätigkeit des B. d. E.", a. a. O, S. 9.

[131]) Über einige Erweiterungen der Regelung des § 9 vgl. Walter Strausz: „Die neue Änderung der Kart. VO.. In: K. R. 1934, 32. Jahrg, Bln., S. 575; dort auch über die bisherige Rechtslage des § 9.

rücksichtigen“ [132]). „Aus diesem Grunde führten bedauerlicherweise viele unserer Versuche, Aufnahmeanträge abzulehnen, zu Mißerfolgen“ [133]).

Dagegen war die marktregelnde Tätigkeit des B. D. E. als solche im allgemeinen von Erfolg begleitet. Es konnten in den wichtigsten Zweigen der Eisenwirtschaft im Laufe der nunmehr bereits dreijährigen Arbeit des B. D. E. fast überall eine Vereinheitlichung der Bestimmungen über Preisbildungen, Handelsspannen, Rabattsätze und dergl. durchgesetzt werden. Allerdings war diese Marktregelung von Anfang an dadurch erschwert, daß die Maßnahmen nicht in Konflikt mit den allgemeinen Bestimmungen des Preiskommissars und der Preisüberwachungsvorschriften geraten durften. Bekanntlich ging die allgemeine Preispolitik in den letzten Jahren dahin, Preiserhöhungen tunlichst zu vermeiden.

Wohl wäre zur Sicherung der Existenz der kleineren weniger kapitalstarken Händlerfirmen eine Erhöhung der Handelsspanne erforderlich gewesen. Doch mußte häufig die gewünschte Heraufsetzung der Händlerpreise unterbleiben [134]). Daß in solchen Fällen die Erzeugerwerke entsprechende Preisherabsetzungen ihrerseits vorgenommen hätten, davon war allerdings — soweit wir sehen, nie die Rede. Daraus geht hervor, daß im ganzen gesehen die Marktpositionen der Erzeuger gegenüber dem Handel offenbar wenig eingebüßt hatten. Besondere Schwierigkeiten in dieser Hinsicht sind hauptsächlich im Bereiche von Draht- und Drahtwaren aufgetreten [135]).

Im übrigen war die marktregelnde Tätigkeit des B. D. E. so umfassend und weitverzweigt, daß wir im einzelnen darauf nicht eingehen können. Es handelt sich um ein großes Maß von Kleinarbeit, von immer neuen Verhandlungen mit den verschiedenen Verbänden der eisenerzeugenden Industrie und der Verbraucher, im ganzen also um eine Tätigkeit, die nur durch zähe Ausdauer schrittweise Erfolge erringen konnte. Was die Frage der Machtverteilung bei der Beherrschung und Beeinflussung der Eisenmärkte anbetrifft, so mußte auch hier, wie bereits erwähnt, zunächst noch vieles beim alten bleiben, um erst durch einen langwierigen Abbau alter, unberechigter Machtpositionen und durch vorsichtige Übergangsregelungen geordnete und gerechte Verhältnisse zu schaffen. Dies bezieht sich besonders auf die Frage des Werkshandels und den überragenden Einfluß der Erzeugerverbände. Der Interessengegensatz von Erzeugern und Werkshandel einerseits, reinen Großhändlern andererseits hat

---

[132]) Für ddas Kartellgericht ist nur der prozentuale Anteil des Eisenhandelsgeschäftes v. Gesamtumsatz bei der Entscheidung maßgebend.

[133]) „Berichte u. Vorträge“, März 1936, a. a. O., S. 17. Vgl. weiterhin K. R. 1934, 32. Jahrg., S. 279.

[134]) „Bericht über die Tätigkeit des B. d. E.“, a. a. O., S. 16.

[135]) K. R. 1935, 33. Jahrg., S. 425.

sich auch während der Tätigkeit des B. D. E. immer wieder gezeigt. Hier lagen die schwierigsten Aufgaben, die nur durch unermüdliche Verhandlungen und Untersuchungen schrittweise einer Lösung entgegengeführt werden konnten.

Dabei sind folgende wesentliche Erfolge zu nennen:

In den Verhandlungen der Fachgruppe Röhren mit dem Röhrenverband wurde erreicht, daß die zwischen den früheren Mitgliedern der Händlervereinigungen und den Werkshandelsgesellschaften bestehenden Differenzen im Einkauf beseitigt werden konnten [136]). Früher waren die Mitglieder der Händlervereinigungen beim Einkauf wesentlich ungünstiger gestellt. Nunmehr wurde auf Grund einer eingehenden Untersuchung der Bezüge und der Umsätze des Jahres 1934 eine Neuregelung getroffen, die auf eine neue Gruppierung innerhalb des Röhrengroßhandels hinauslief. Danach war es jetzt möglich, daß j e d e r Röhrenhändler, der einen Jahresumsatz von mindestens 2000 t nachweisen konnte, zum Einkauf beim Röhrenverband zugelassen wurde. Dies bedeutete eine Gleichstellung von Werkshändlern und selbständigen Großhändlern.

Auch in anderen Zweigen, in welchen die Werkshandelsgesellschaften ein Monopol hatten, war der B. D. E. bestrebt, in der gleichen Weise vorzugehen.

Indessen läßt sich ein abschließendes Urteil über den Erfolg dieser Bemühungen noch nicht geben, da die Verhandlungen teilweise noch schweben. Daß hierbei besonders in der Fachgruppe Draht Schwierigkeiten aufgetreten sind, wurde schon erwähnt. Dagegen ist in der Fachuntergruppe Stahlmuffrohre eine verhältnismäßig glückliche Lösung der Werkshandelsfrage möglich gewesen. Hier hat es sich nämlich gezeigt, daß die Werke wiederholt genötigt waren, außer ihren Werkshandelsgesellschaften auch andere Handelsfirmen zur Vermittlung des Stahlmuffrohrgeschäftes heranzuziehen. Es gab schließlich eine ganze Reihe solcher Firmen, die regelmäßig von den Werken beliefert wurden. Auf Veranlassung des B. D. E. hat sich nunmehr der Röhrenverband bereit gefunden, die Beziehungen zu festigen, insbesondere die betreffenden Firmen in einer Liste aufzunehmen und ihren Gewinn festzulegen und zu sichern.

In diesem Zusammenhang ist eine andere Tatsache erwähnenswert, die von repräsentativer Bedeutung für die allgemeine Richtung der marktregelnden Tätigkeit des B. D. E. und seine grundsätzliche Einstellung ist. Es wurde nämlich in zahlreichen Zweigen des Eisenhandels durch die Bemühungen des B. D. E. erreicht, zum J a h r e s u m s a t z - R a b a t t s y s t e m überzugehen. Zwar gab es darüber viele Streitigkeiten und langwierige Erörterungen. Doch konnte der B. D. E. in den meisten Fällen sich durchsetzen. Früher war statt dessen das Klassenrabattsystem und ähnliche Einrichtungen der Dif-

136) Bericht über die Tätigkeit des B. d. E., a. a. O., S. 13.

ferenzierung der Bezugsbedingungen allgemein eingebürgert. Dadurch waren die Marktbeziehungen der Großhändler sehr uneinheitlich und vielfach ungerecht. Wenn der B. D. E. sich für das Jahresrabattsystem einsetzte, so war das ein Bekenntnis zum Leistungsprinzip[137]).

Es sollten überall gleiche Startbedingungen geschaffen werden. Nur der Umsatz sollte für die Verdienstmöglichkeit maßgebend sein.

Damit fand der Hauptgrundsatz des B. D. E., gerechte und saubere Verhältnisse im Eisenhandel zu schaffen, die ihm gebührende Anerkennung.

Im großen und ganzen gelang es somit, „eine saubere, billige, auf Leistungswirtschaft beruhende Eisenverteilung zu gewährleisten“[138]). In dem Maße, wie sich auch in Zukunft dieses Prinzip im Bund der deutschen Eisenhändler Geltung verschafft, wird der Abbau der noch bestehenden Reste einseitiger Monopolstellungen zu erwarten sein.

---

[137]) „Bericht über die Fähigkeit des B. d. E.“, a. a. O., S. 12.
[138]) Lucke, H., „Der Aufbau . . .“, S. 38.

ANALYTISCHER TEIL.

Die Grundlagen und Hauptfaktoren der Marktstellung des Eisengroßhandels.

I. Die Lage des Eisengroßhandels in der freien Marktwirtschaft.

1. Die Marktposition der Eisenindustrie.

Die historische Untersuchung hat gezeigt, daß das Schicksal des selbständigen Eisengroßhandels im großen und ganzen von der Marktposition der Eisenerzeuger, von der Stärke und Ausdehnung ihrer Marktbeherrschung abhängt. Die Verbandsbildung des Eisengroßhandels hat sich nur teilweise als geeignetes Kampfmittel zur Existenzsicherung des Eisengroßhandels erwiesen, ganz abgesehen davon, daß die Voraussetzungen für die Kartellierung des Handels im allgemeinen vergleichsweise ungünstig sind. Es fragt sich daher, worin die tieferen Ursachen zu finden sind, die für das Verhältnis der Marktpositionen von Erzeugern und Händlern im Bereiche der Eisenwirtschaft, insbesondere für die Lebensfähigkeit des selbständigen Eisengroßhandels entscheidend sind. Wie ist es zu erklären, daß im ganzen geschen dauernd, im besonderen Maße aber seit der Stabilisierung, die Stellung der freien Händler immer ungünstiger wurde? Immer mehr gelang es der Industrie, Handelsfunktionen an sich zu reißen, deren Einfluß bis weit in die Sphäre des Handels zu erweitern und sich auf diese Weise eine fast monopolartige Vorrangstellung zu erringen. Das Problem ist in der einschlägigen Literatur und besonders in der Tagespresse unter dem Stichwort Werkshandel häufig und intensiv erörtert worden. Auch für die Neuorganisation des Eisenhandels, den B. D. E., war und ist bis heute dieses Problem von grundlegender Bedeutung. Doch muß betont werden, daß die starke Verbreitung von Werkshandelsunternehmern nur eine Erscheinung aus dem Gesamtkomplex des auf den Handel übergreifenden Einflusses der Industrie darstellt.

Im Folgenden soll dieser Gegenstand, der im ersten Teil unserer Untersuchung historisch dargestellt wurde, analytisch-systematisch erörtert werden. Das heißt, wir wollen versuchen, die verschiedenen Faktoren, die für das Verhältnis von Eisenerzeugung und

-Handel, insbesondere für die Lebensfähigkeit des selbständigen Eisengroßhandels bestimmend sind, nach allen Seiten hin zu untersuchen, soweit diese Faktoren der Marktstellung von allgemeiner Bedeutung sind und somit auch für die Gegenwart in Betracht kommen. Um das Problem der Verbandsbildung, das in diesem Zusammenhang besonders wichtig ist, möglichst klar herausschälen zu können, wollen wir zunächst eine „freie" Wirtschaft unterstellen, d. h. das Verhältnis der Marktpositionen unter Abstraktion von den Erscheinungen der Konzentration, Kartellierung, Vertrustung und dergl. betrachten. Dabei soll zuerst die Eisenindustrie und dann — unter der gleichen Voraussetzung — der Eisengroßhandel behandelt werden.

Will man die Gründe verstehen, welche die Eisenindustrie dazu veranlaßt haben, den Eisenhandel sich mehr und mehr unterzuordnen, so muß man in erster Linie den Preismechanismus der freien Marktwirtschaft zu der technischen Organisation der Eisenerzeugung in Beziehung setzen. Der Marktpreis kann seiner Funktion — Vorrat und Bedarf einander anzugleichen — nur dann gerecht werden, wenn Umfang und Dringlichkeit des Angebots und der Nachfrage den wechselnden Bedingungen der Marktlage angepaßt werden können. In dieser Hinsicht ergeben sich aber gerade für die moderne Eisenindustrie besondere Schwierigkeiten. In dieser Branche — Eisen — sind bekanntlich die fixen („konstanten") Kosten im Vergleich zu den variablen besonders groß. Wenn in der Industrie überhaupt — etwa im Vergleich zum Warenhandel, Bank- und Versicherungsgewerbe — das Anlagevermögen eine größere Bedeutung hat als das Betriebsvermögen, so gilt dies im besonderen Maße von der Eisenindustrie. Hier sind daher die Veränderungen des Beschäftigungsgrades, wie sie durch die Marktlage gegeben sind, entscheidend für das Schicksal der Unternehmung: bei steigendem Beschäftigungsgrad werden die fixen Kosten auf die Umsatzeinheit berechnet, degressiv, bei sinkendem Beschäftigungsgrad dementsprechend progressiv; dies muß sich naturgemäß umso nachhaltiger auswirken, je größer der Anteil des Anlagevermögens ist.

Die Anpassungsfähigkeit der Unternehmungen der Eisenindustrie an die Schwankungen der Marktlage ist infolgedessen sehr gering. Das Marktrisiko ist hier besonders groß. Diese Tatsache erklärt sowohl die Tendenz zur Unterordnung des Handels wie auch die der Betriebskonzentration, der Kartellierung und der Vertrustung. Wenn die Aufnahmefähigkeit des Marktes zurückgeht, z. B. in einer struktur- oder konjunkturbedingten Krise, so wird jedes Unternehmen dieser Branche bestrebt sein, um jeden Preis den Rückgang des Beschäftigungsgrades zu verhindern, um zu vermeiden, daß die fixen Kosten (auf die Einheit bezogen) progressiv werden und das Anlagevermögen sich entwertet. Die Folge ist ein verlustbringender Wettbewerb mit Schleuderpreisen. Dieser Kampf wird hier länger und rücksichtsloser geführt werden, als in anderen Wirt-

schaftszweigen: nur langsam und unter großen Verlusten für alle Beteiligten wird sich die Ausmerzung der Grenzbetriebe vollziehen.

Ganz ähnlich liegen die Dinge in allgemeinen Aufschwungsperioden oder auch in Zeiten gleichbleibender Bedarfsgestaltung. Hier wird jedes Unternehmen, gegebenenfalls wiederum im Schleuderwettbewerb, versuchen, durch Absatzerweiterung in den Genuß degressiver Stückkosten zu gelangen. Es kann dabei leicht zu einer partiellen Überproduktion kommen. Wenn alle bemüht sind, die „optimale" Betriebsgröße zu erreichen und somit in der gleichen Richtung disponieren, muß notwendig ein Überangebot an Waren entstehen, und die Überschwemmung des Marktes wird früher oder später zu katastrophalen Preiszusammenbrüchen führen.

Aus dem Vorstehenden ergibt sich also: Wie immer die Marktlage auch sein mag, ob es sich um aufsteigende oder absinkende Konjunktur handelt, in jedem Falle ist die Eisenindustrie infolge des relativ großen Anlagevermögens der Unternehmungen durch geringe Anpassungsfähigkeit gekennzeichnet. Man kann mit Recht hier von einer „Schwerfälligkeit" solcher Produktionszweige sprechen [1]).

Um diesen Tatbestand in seiner Bedeutung für die Frage der Marktposition richtig zu erfassen, muß man sich folgendes vergegenwärtigen:

In der freien Marktwirtschaft bewirkt die Konkurrenz das Ausscheiden der jeweils unrentabelsten Betriebe; Produktionsfortschritte setzen sich gewöhnlich in der Weise durch, daß diejenigen Unternehmungen, die in ihren Betrieben solche Fortschritte realisieren, einen Vorsprung im Konkurrenzkampf gewinnen und schließlich die produktionstechnisch schlechter ausgerüsteten aus dem Felde schlagen. Dabei liegt nun für die Industriezweige mit hohen fixen Kosten das Besondere darin, daß durch die „Schwerfälligkeit" der Unternehmungen solche Kämpfe ungewöhnlich lange ausgedehnt werden. Die Grenzbetriebe wehren sich aufs äußerste durch Einsatz aller Reserven gegen jene Ausmerzung. Es herrscht hier, wie es v. Beckerath formuliert hat, „ein merkwürdiger Gegensatz zwischen den betriebswirtschaftlich-technischen Entwicklungstendenzen des einzelnen Unternehmens und Betriebes und denen des Marktes. Unter dem Einfluß des Gesetzes der Massenproduktion ist der industrielle Betrieb als ein maschinenintensiver auf Vergrößerung seiner Produktion und seines Absatzes bedacht . . . . Man will die volle Ausnutzung der Produktionsanlagen, . . . und geht darum in schlechten

[1]) So z. B. Wiedenfeld, K.: „Gewerbepolitik" (Encyklopädie der Rechts- u. Staatswissenschaft, hersg. v. A. Spiethoff, Heft 39, Berlin 1927, S. 134 ff.; Gruntzel, J.: ?„Die wirtschaftliche Konzentration", Wien 1928, S. 60 ff.; Schmalenbach, E., „Grundlagen d. Selbstkostenrechnung u. Preispolitik", 5. Aufl, Leipzig 1930; „Die Betriebswirtschaftslehre an der Schwelle der neuen Wirtschaftsverfassung". Vortrag v. 31. Mai 1928, Zschr. f. Handelswiss., 1928, S. 241 ff.

Zeiten mit den Preisen noch weiter herunter, um sich nur volle Beschäftigung zu sichern“ [2]).

Zwar wird sich auch hier die regulierende Funktion des Marktpreises und der Konkurrenz auf die Dauer immer wieder durchsetzen. Ein „Versager“ des Mechanismus der freien Konkurrenz liegt also in diesem Sinne nicht vor. Zu beachten ist aber, daß der technische Fortschritt und die Anpassung an die strukturelle und konjunkturelle Bewegung des Marktes sich in der Eisenindustrie in der Regel nur unter gewaltigen, lange Zeit vergeblichen Opfern aller Beteiligten — besonders auch der rentableren — Unternehmungen durchsetzt.

Aus alledem folgt, daß die Marktposition solcher Unternehmungen, die — wie in dem hier erörterten Fall — mit hohen fixen Kosten arbeiten, ungünstig sein muß. Je mehr ein Unternehmen von den Marktschwankungen gefährdet werden und je weniger es sich dagegen wehren kann, desto ungünstiger ist die Marktposition. Eine solche Lage ist, wie wir gesehen haben, besonders dann gegeben, wenn ein Gegensatz zwischen der Art der betriebswirtschaftlich-technischen Organisation und den Gesetzen des freien Marktes besteht. Die geschilderte Schwerfälligkeit der Betriebe der Eisenindustrie zeigt deutlich, wie man sich dies im konkreten Falle vorzustellen hat.

2. Die Marktposition des Eisengroßhandels.

Das Gegenteil von dem, was soeben für die Eisenindustrie festgestellt wurde, gilt in mancher Hinsicht für den Eisengroßhandel. Denn hier ist nicht das Anlage-, sondern das Betriebsvermögen von entscheidender Bedeutung; die variablen, und nicht die fixen Kosten sind ausschlaggebend. Daraus ergibt sich von vornherein, daß bei freier Konkurrenz die Marktposition des Eisengroßhandels besondere Vorzüge bietet.

So mannigfaltig auch die Funktionen des Großhandels überhaupt und des Eisengroßhandels im besonderen sein mögen, sie haben in jedem Falle ihre Grundlage in der Vermittlertätigkeit des Händlers. Seine Aufgabe besteht letzten Endes immer darin, den Warenaustausch über zeitliche und örtliche Differenzierungen der Marktgestaltung hinweg zu vermitteln und zu erleichtern. Der Markt ist daher das eigentliche Element des Handels. Alle Einzelfunktionen, das Sammeln, Verteilen, Lagern und Kreditgewähren haben ihren Ursprung darin, daß in der freien Konkurrenzwirtschaft ständig örtliche und zeitliche Spannungen zwischen Erzeugung und Verbrauch, Vorrat und Bedarf entstehen. Je stärker nun diese Spannungen und je verwickelter die Absatzwege in einem

---

[2]) v. Beckerath, H.: „Industrielle Kartellprobleme der Gegenwart“. Ein Überblick. (Schriften der Vereinigung für staatswissenschaftliche Fortbildung?, Heft 13.) Berlin 1926, S. 6.

Wirtschaftszweige sind, desto dringlicher wird die Aufgabe des Vermittelns und des Ausgleichens, die dem Handel obliegt. Heftige Marktschwankungen, stärkere und plötzliche Verlagerungen der Preisrelationen können zwar auch dem Händler Verluste bringen, gefährden also nicht nur den Produzenten. Aber der Händler ist beweglicher; er arbeitet hauptsächlich mit Betriebsvermögen und kann dieses leichter aus Verlustposten herausziehen und in den jeweils ertragsreichsten Handelsobjekten investieren. Vor allem aber bringen solche Zeiten zugleich besondere Gewinnchancen mit sich. Mit zunehmender Größe des örtlichen und zeitlichen Preisgefälles steigen die Gewinnspannen im Handelsumsatz.

Tatsächlich haben unsere historischen Schilderungen gezeigt, daß der selbständige Eisengroßhandel immer in solchen Zeiten seine Macht gegenüber der Eisenindustrie ausdehnen konnte, wenn die Eisenmärkte durch Unübersichtlichkeit und starke Dynamik der Preis- und Mengenbewegungen ausgezeichnet waren. Dies gilt namentlich von der Mitte des 19. Jahrhunderts und der Zeit unmittelbar nach dem Kriege. Wie wir gesehen haben, kam es in diesen beiden Epochen für die Eisenindustrie darauf an, neue Märkte zu gewinnen und die Absatzwege zu erweitern. Die Preisverhältnisse waren höchst unsicher, der Konkurrenzkampf in der Industrie besonders heftig. Umso mehr waren die Unternehmungen der Eisenindustrie auf die Hilfe des Eisengroßhandels angewiesen. Die günstige Marktposition des Eisengroßhandels wirkte sich teilweise sogar in der Richtung aus, daß kapitalkräftige Handelsunternehmungen ihren Machteinfluß auf ihre Lieferanten ausdehnen konnten [3]).

Wir sehen also, daß geradezu ein Wesensgegensatz zwischen Erzeugern und Händlern im Bereiche der Eisenwirtschaft besteht. Je ungünstiger die Marktposition der ersteren, desto vorteilhafter ist diejenige der letzteren. Die Industrie ist an die Gesetze ihrer technischen Organisation gebunden und kann sich den wechselnden Marktbedingungen nur schwer anpassen. Es kommt noch hinzu, daß es sich hier um einen Industriezweig handelt, der in besonderem Maße standortgebunden ist, während dem Handel weitgehend die Fähigkeit eigen ist, den Raum zu überwinden. Der Schwerfälligkeit der Eisenindustrie steht die Beweglichkeit des Handels gegenüber. „Von altersher war seine erste Lebensmöglichkeit, volkswirtschaftlich gesehen, seine Aufgabe, die räumliche Trennung zwischen dem Standort der Herstellung und dem des Verbrauchs zu überbrücken“ [4]).

---

[3]) Vgl. im einzelnen darüber besonders oben.

[4]) Hirsch, J.: „Der moderne Handel, seine Organisation und Formen und die staatliche Binnenhandelspolitik“. Grundriß der Sozialökonomie, 5. Abt., 2. Teil, 2. Aufl. Tübingen 1925, S. 15.

Aus diesem Gegensatz folgt aber nicht, daß notwendig ein Kampf zwischen Händler und Erzeuger bestehen müßte. Wenn es der einen dieser beiden Parteien gelingt, sich auf Kosten der andern besonders günstige Marktpositionen zu sichern, so ist im allgemeinen, wie sich aus der historischen Entwicklung ergab, die jeweilige Gesamtstruktur des Marktes dafür verantwortlich zu machen. Es sind also objektive Gegebenheiten der strukturellen Entwicklung oder der konjunkturellen Lage letzten Endes entscheidend für die Machtstellung der Erzeuger und der Händler, sofern freie Konkurrenz besteht. Das subjektive Machtstreben des Einzelunternehmers dagegen ist hierfür nicht ausschlaggebend. Wenn es in den Inflationsjahren gewissen Unternehmern des Eisengroßhandels gelang, die schwierige Lage der Eisenindustrie zum eigenen Vorteil auszunutzen und die Lieferanten in eine abhängige Stellung zu bringen, so war dies im Grunde nur dadurch möglich, daß damals, in der Zeit des Wiederaufbaus die Erzeugungs- und Absatzverhältnisse sehr ungeordnet und unstabil waren. Wir können sogar noch einen Schritt weitergehen: In der freien Marktwirtschaft ist der Händler infolge seiner Vermittlertätigkeit der naturgegebene Helfer des Produzenten. Gerade der Großhandel sorgt ja durch seine marktausgleichende Funktion dafür, daß dem Produzenten eine größere Gleichmäßigkeit des Beschäftigungsgrades und damit ein möglichst kontinuierlicher Betrieb, wie es die technische Organisation erfordert, gewährleistet wird [5]). Die besonderen Fähigkeiten und Funktionen des Großhändlers entlasten den in erster Linie technisch orientierten Produzenten von zahlreichen Aufgaben, denen er nicht ohne weiteres gewachsen ist [6]).

Diese Hilfestellung des Handels hat jedoch zur Voraussetzung, daß dieser tatsächlich in der Lage ist, auf die Preisbildung einen Einfluß auszuüben. Namentlich durch Lagerung und durch Spekulation, aber auch unter Umständen durch die Funktion des Sammelns und Verteilens kann der Großhandel dazu beitragen, örtliche und zeitliche Preisspannungen auszugleichen. Dieser Einfluß auf die Preisbildung wird dem Handel in dem Maße entzogen, wie es den Erzeugerwerken gelingt, Handelsfunktionen an sich zu reißen und den Markt selber zu beeinflussen oder zu beherrschen. Damit berühren wir bereits die Frage der gebundenen (organisierten) Marktwirtschaft, die uns im nächsten Abschnitt beschäftigen wird. Es kann schon hier darauf hingewiesen werden, daß (wie sich aus dem Vorstehenden ergibt) die Lage des freien Eisengroßhandels in der gebundenen, von Kartellen, Konzernen und Trusts, aber auch von staatlichen Organisationen geregelten Marktwirtschaft notwendig ungünstiger sein muß als bei freier Konkurrenz. Wenn der Eisen-

[5]) Hirsch, J.: a. a. O., S. 16 ff.
[6]) Näheres darüber oben.

großhandel zuweilen selbst dazu beigetragen hat, dem Kartellgedanken Einfluß zu verschaffen [7]), so geschah dies offensichtlich in Unkenntnis der für den Händler ungünstigen Auswirkungen der Kartellierung, die sich dann zeigen mußten (und tatsächlich auch gezeigt haben), sobald die gesamte Branche in dem Maße organisiert und die Absatzverhältnisse fest geregelt waren, daß dem Großhändler kein Spielraum zum selbständigen Wirtschaften verblieb.

Wenn also die Möglichkeit der Preisvereinheitlichung mitunter auch die Händlerkreise für die Kartellierung eintreten ließ, so geschah es offensichtlich in Verkennung der wahren Interessen des Handels, wie sie besonders bei einer Einstellung auf lange Sicht und auf Dauererfolg gegeben sind [8]).

II. Die Marktstellung des Eisengroßhandels in der gebundenen (organisierten) Marktwirtschaft.

1. Die Voraussetzungen der Verbandsbildung.

a. Für die Eisenindustrie.

Die bisherigen Betrachtungen über die Marktposition der Eisenindustrie und des Eisengroßhandels blieben auf die freie Konkurrenzwirtschaft beschränkt. Im Folgenden wenden wir uns der gebundenen, d. h. monopolistisch geregelten Marktwirtschaft zu.

Daß für die Eisenindustrie wesentliche Vorteile aus einer monopolistischen Regelung des Marktes entspringen mußten, braucht nach allem bisher Gesagten kam noch besonders betont zu werden. Das Interesse der Unternehmen liegt hier eindeutig bei einer stetigen kontinuierlichen Produktionsgestaltung; je übersichtlicher und gleichmäßiger die Preisbewegungen sind, desto leichter kann der Betrieb dem Erfordernis gleichbleibenden oder stetig wachsenden Beschäftigungsgrades gerecht werden, um so den Gefahrenpunkt der hohen fixen Kosten nach Möglichkeit auszuschalten. In der Tat gilt gerade die Eisenindustrie als das Schulbeispiel für die Entstehungsgeschichte des Industriekartells. Da, wo der Wettbewerb namentlich in Zeiten rückläufiger Konjunktur, aber auch sonst für alle Unternehmer der Branche im wesentlichen nur Nachteile und Gefahren im besonderen Maße mit sich bringt, ist die Kartellierung und damit die Lenkung des Wettbewerbs in friedliche Bahnen näherliegend als in anderen Wirtschaftszweigen. Für die Verwirklichung des Kartellgedankens

---

[7]) Vgl. hierzu den historischen Teil unserer Untersuchung.

[8]) Lampe?, A.: „Großhandel". Ergänzungsband des Handw. d. Staatsw. Jena 1929, S. 359.

müssen jedoch in jedem Falle gewisse Voraussetzungen erfüllt sein. Von diesen hängt es ab, in welchem Grade die monopolistische Regelung des Marktes, in Sonderheit die Schaffung von Preisbildungen, erfolgreich ist. In unserem Zusammenhang ist nun die Tatsache von entscheidender Bedeutung, daß diese Voraussetzung für Eisenindustrie und Eisengroßhandel sehr verschieden sind. Daraus erklärt sich zum großen Teil die eigenartige Entwicklung der Verbandsbildung im Eisengroßhandel. In dem Maße, wie die Industrie sich organisierte, war auch der Handel dazu gezwungen; doch konnte er dabei nie den gleichen Erfolg haben, weil bei ihm die Voraussetzungen anders gelagert waren.

Allgemein ist zunächst zu sagen[9]), daß solche Voraussetzungen in der Möglichkeit bestehen, das Aufkommen von Außenseitern zu erschweren oder zu verhindern. Je schwieriger es in einem Wirtschaftszweige ist, einen Konkurrenzvorsprung zu gewinnen und zu sichern, desto leichter wird die Gründung und Aufrechterhaltung eines Kartells oder eines Trustes sein.

Für die Eisenindustrie liegen diese Verhältnisse besonders günstig. Die innere Konkurrenz der an einem bereits bestehenden Kartell beteiligten Unternehmen und die der außenstehenden Firmen des In- und Auslandes ist zunächst dadurch erschwert, daß wegen der großen Bedeutung des Anlagevermögens erhebliche Kreditinvestitionen erforderlich sind, um die Bindungen des Kartells zu durchbrechen.

Was speziell die Auslandskonkurrenz anbetrifft, so liegt ein für die Kartellierung günstiger Umstand darin, daß die Transportkosten des Eisens relativ hoch sind und oft wie ein natürlicher Schutzzoll wirken. Demnach ist es wiederholt vorgekommen, daß, wie wir gesehen haben, der billige Auslandsbezug die Inlandskartelle gefährden konnte, oder daß die Notwendigkeit zur internationalen Kartellierung überzugehen, gegeben war. Ein besonderer Vorteil in diesem Zusammenhang lag für die Eisenindustrie darin, daß die Werke, vor allem nach Zeiten der Krise und langandauernden mehr oder weniger vergeblichen Kampfes, ein gleich starkes und gleich gerichtetes Interesse an dem Kartell hatten. So sagt Beckerath[10]): „Vor allem aber müssen alle Beteiligten das Gefühl haben, daß sie bei freier Konkurrenz nur unter unverhältnismäßigen Opfern Sieger auf dem Markt bleiben, daß also auch die relativ Starken bei der Kartellierung durch die Einschränkung ihrer Ausdehnungsbestrebungen weniger opfern als sie durch die Vermeidung eines langwierigen und verlustreichen Kampfes gewinnen".

Von weiteren günstigen Voraussetzungen der Kartellierung seien hier kurz noch folgende genannt: Es ist selbstverständlich leichter, eine geringe Anzahl von Großbetrieben als eine große Anzahl von

---

[9]) v. Beckerath, H.: „Industrielle Kartellprobleme", a. a. O., S. 8.
[10]) A. a. O., S. 11.

kleinen Werken durch Verbandsbildung zu einheitlicher Preispolitik zu bringen. In der Eisenindustrie war es so, daß schon lange vor dem Einsetzen der Kartellbewegung die allgemeine Entwicklung zum Großbetrieb, insbesondere zur Unternehmungs- und Betriebskonzentration geführt hatte. Weiterhin ist zu erwähnen, daß der technische Fortschritt in dieser Branche im allgemeinen ziemlich stetig und langsam verläuft, wodurch das Aufkommen von Außenseitern erschwert wird. Auch die Tatsache der hier in besonderem Maße gegebenen Standortsgebundenheit erwies sich als eine vorteilhafte Bedingung für die Durchsetzung des Kartellgedankens. Nicht zuletzt wurde die einheitliche Marktregelung durch den Umstand erleichtert, daß es sich um einen Wirtschaftszweig handelt, in welchem in der Hauptsache verhältnismäßig einfache, qualitätsmäßig wenig differenzierte Waren erzeugt werden; schon ein Vergleich mit der sogenannten Kleineisenindustrie, in welcher die Verbandsbildung weit weniger erfolgreich war, zeigt die Bedeutung dieses Faktors.

b. Für den Eisengroßhandel.

So günstig im allgemeinen die Vorbedingungen der Kartellbildung in der Eisenindustrie sind, so schwer war es für den Eisengroßhandel, geeignete Organisationen zur Sicherung seiner Marktposition und zur Beeinflussung des Marktes zu bilden [11]). Auch hier zeigt sich der bereits mehrfach erwähnte Wesensunterschied zwischen Erzeuger und Händler im Bereiche der Eisenwirtschaft.

Es gibt in der Tat nur einen Umstand, der einer erfolgreichen Zusammenschlußbewegung des Großhandels förderlich war: die Konzentration und Syndizierung der Erzeugerwerke selbst. Unsere historische Darstellung hat gezeigt, daß nur in Ausnahmefällen und verhältnismäßig selten der Kartellgedanke aus den Händlerkreisen selbst hervorging. Die Regel war vielmehr, daß der Großhandel sich immer erst dann zu einem engeren Zusammenschluß bewogen fühlte, wenn die Verbandsbildung unter den Erzeugern bereits so weit vorgeschritten war, daß die Selbständigkeit der Händler bedroht war. Die Gefahren, die für ihn aus der Konzentration der Eisenindustrie entstanden, waren aber nicht nur der entscheidende Anlaß zur eigenen Kartellierung, sondern — und darauf kommt es hier zunächst an — der Zusammenschluß der Erzeuger bot zugleich auch eine günstige Vorbedingung für die Errichtung von Händlerkartellen oder ähnlichen Verbänden. Solange nämlich der ungezügelte Wettbewerb unter den Erzeugern fortbestand, wäre ein Marktverband der Händler kaum existenzfähig gewesen; denn in diesem Falle würde das Aufkommen von Außenseitern innerhalb des Großhandels allzu leicht gewesen sein; selbst kleinere und verhältnismäßig wenig kapitalkräftige Händ-

---

[11]) Vgl. zu Folgendem Leiße: a. a. O., S. 146; Hoffmann: a. a. O., S. 63 ff.; Krüger: a. a. O, S. 120 ff.

ler können unter solchen Umständen die Preispolitik des Händlerkartells leicht durchbrechen, indem sie den Konkurrenzkampf der Erzeugerwerke durch Ausspielen verschiedener Lieferanten zu ihrem Vorteil ausnutzen. Die Außenseiter brauchten die Preise der kartellmäßig gebundenen Berufsgenossen unter Umständen nur wenig zu unterbieten, um sich einen größeren Absatz zu sichern. Und es gab immer Industriewerke, die zur Einräumung günstiger Lieferbedingungen an diese Außenseiter bereit waren, sofern nur die Möglichkeit der Ausweitung des Absatzes und damit der Stückkostensenkung bestand. Besonders im Streckengeschäft [12]) konnten solche Außenseiter entstehen, da hierbei nur vergleichsweise geringe Kapitalmengen erforderlich sind.

Es war also eine eigenartige Lage gegeben: Der unbeschränkte Wettbewerb der Industriewerke erschwerte die Bildung von Händlerkartellen; in dem Maße aber, wie sich die Erzeuger zusammenschlossen, wurde gleichzeitig die Existenz des selbständigen freien Großhandels bedroht. Diesen Sachverhalt haben wir in unserer historischen Erörterung wiederholt berührt. So kann z. B. hier daran erinnert werden, daß vor dem Kriege die Kartellierung vom Trägerhandel erfolgreich sein konnte, weil ihm gegenüber eine geschlossen syndizierte Industrie stand, während dies bei den B-Produkten, z. B. Stabeisen nicht der Fall war. Namentlich in der Vorkriegszeit war es so, daß die noch wenig entwickelte Kartellierung der Eisenindustrie und der heftige Konkurrenzkampf der Erzeugerwerke die Verbandsbildung im Großhandel sehr erschwerten. Darauf hatten schon vor dem Kriege Leisse [13]) und Bonikowsky [14]) hingewiesen.

Aber auch sonst, d. h. bei genügender Durchorganisierung des Zusammenschlusses der Erzeuger waren die Voraussetzungen für erfolgreiche Händlerkartelle wenig günstig, wie besonders die Zeit nach der Stabilisierung gezeigt hat [15]). Gerade im Handel kann ein Kartell nur dann erfolgreich arbeiten, wenn es praktisch alle Beteiligten umfaßt. Diese Voraussetzung zu verwirklichen, war aber aus verschiedenen Gründen äußerst schwierig. Zunächst ist als besonders wichtiger Punkt auf die Auslandskonkurrenz der Industrie hinzuweisen, die immer wieder Außenseiter im Handel entstehen ließ. Noch heute, wo praktisch der gesamte Eisenhandel durch das Generalkartell durch das B. D. E. zusammengeschlossen ist, spielt dieser Faktor, wie wir gesehen haben, eine wesentliche Rolle. In diesem Falle nützt es selbstverständlich wenig, wenn die inländische Industrie in ausreichendem Maße durchkartelliert ist,

[12]) Das Streckengeschäft beruht im Gegensatz zum Lagergeschäft in der direkten Vermittlung der Ware vom Werk zum Verbraucher, ohne also das Lager des Großisten zu berühren.

[13]) Leiße: a. a. O., S. 168 ff.

[14]) Bonikowsky, a. a. O., S. 222.

[15]) Hoffmann, a. a. O., S. 64 ff.

weil eben diese Rückendeckung der Händlerkartelle vom Auslande her durchbrochen werden kann. Mit Hilfe des billigen Auslandsmaterials kann der Außenseitergrossist sich erfolgreich durchsetzen. Ebenso ungünstig für die Verbandsbildung des Eisengroßhandels, insbesondere für die Schaffung höherer Kartellformen erwies sich die Tatsache, daß die Interessen der Händler viel weniger einheitlich ausgerichtet waren, als etwa die der Erzeuger. Der Erfolg eines Handelsunternehmens beruht zum großen Teil auf ausgedehnten und intensiven persönlichen Beziehungen zu den Lieferanten und Abnehmern. Meist haben sich hier bestimmte Traditionen eingebürgert, die für den guten Ruf eines Unternehmens bürgen und erfolgreiches Arbeiten zum wesentlichen Teile garantieren. Die Kartellierung bringt mit ihrer Vereinheitlichung auch eine gewisse Mechanisierung mit sich, die vielfach solchen persönlichen und traditionsbestimmten Interessen entgegensteht. Zu den hervorragenden Eigenschaften eines Großhändlers gehört Beweglichkeit, Anpassungsfähigkeit und Entschlußkraft. Es sind im wesentlichen persönliche Eigenschaften, die dem Händler einen Vorsprung gegenüber seiner Konkurrenz verschaffen können. Damit verbindet sich ein gewisses Unabhängigkeitsstreben [16]). Alles dies erschwert die Einordnung in ein Kartell. Und immer wieder wird gerade der tüchtige Großhändler bestrebt sein, sich von diesen Fesseln seiner Handlungsfreiheit zu befreien.

Es kommt weiterhin erschwerend hinzu, daß der Eisengroßhandel — besonders seit dem Kriege — unter einer drückenden Übersetzung leidet, und daß es naturgemäß sehr schwierig ist, die relativ große Anzahl von Einzelunternehmungen zum Zusammenschluß zu bringen. Auf die günstigen Bedingungen des Entstehens von Außenseitern eines Handelskartells wurde schon hingewiesen. Durch geschickte Kreditpolitik ist es zudem möglich, soweit es sich um das Streckengeschäft handelt, den Kapitalbedarf weiterhin einzuschränken; dies kann z. B. dadurch erreicht werden, daß sich der Grossist von seinen Lieferanten die gleichen Zahlungsfristen einräumen läßt, die seine Kunden in Anspruch nehmen.

Es ergibt sich, daß die Voraussetzungen für eine Verbandsbildung zum Zwecke der Marktordnung und Marktbeeinflussung im Großhandel denkbar u n g ü n s t i g sind. Die Entwicklung der Kartellierungsbestrebungen hat deutlich erwiesen, daß immer wieder durch das Entstehen von Außenseiter-Unternehmen die Kartellbildung durchkreuzt wurde. Daher hat es von Anfang an auch nicht an Stimmen gefehlt, die den Erfolg der Händlerkartelle bezweifelten. Es mußte zum mindesten fragwürdig erscheinen, ob der selbständige alteingessene Großhandel im Kartell seine Rettung erblicken durfte. Denn das eigentliche Lebensfundament des Händlers ist der freie Markt, ist die Vermittlungstätigkeit im Wechselspiel der örtlichen und

---

[15]) S. L a m p e, a. a. O., S. 356 ff.; H o f f m a n n, a. a. O., S. 96 ff.

zeitlichen Preisbewegungen. Wenn also die Konkurrenzwirtschaft kartellmäßig geregelt und damit übersichtlicher und stabiler wird, so wird der Produzent wie der Verbraucher, insbesondere der Kleinhändler weit weniger auf die Vermittlertätigkeit des Großhändlers angewiesen sein; der Produzent kann dann leichter den direkten Weg zum letzten Verbraucher oder zum Kleinhändler einschlagen. In diesem Sinne wird also die Marktposition der Industrie durch die Kartellierung des Handels gerade noch begünstigt und die Entwicklungstendenz zum Werkshandel verstärkt.

Damit taucht die Frage auf, in welcher Weise die Selbstbehauptung des freien Eisengroßhandels in der gebundenen Marktwirtschaft überhaupt möglich ist.

2. Die Selbstbehauptung des Eisengroßhandels.

a) Die Unterdrückung des selbständigen Eisengroßhandels durch die kartellierte Eisenindustrie.

Die soeben aufgeworfene Frage läßt sich nur beantworten, wenn man die Art, wie der Eisengroßhandel in seiner Marktstellung durch die konzentrierte und syndizierte Eisenindustrie beeinträchtigt wurde, sich vor Augen führt [17]). Hierbei handelt es sich jetzt, im Gegensatz zu unserer historischen Darstellung nicht darum, diese Unterdrückung im einzelnen an Hand der konkreten Entwicklung zu betrachten, sondern das Typische und Wesentliche der Abhängigkeit des Eisengroßhandels von den mächtigen Erzeugerverbänden und ihren Organen zu erfassen.

In diesem Zusammenhang müssen wir zunächst kurz auf die unterschiedliche Bedeutung der Industriekartelle niederer und höherer Ordnung für die Marktstellung des Eisengroßhandels hinweisen. Bei den ersten handelt es sich hauptsächlich um Konditionenkartelle, jedenfalls um solche Verbände, die keinen eigenen Verkaufsapparat unterhalten. Es tritt hier eine wesentliche Änderung in den persönlichen und wirtschaftlichen Beziehungen zwischen Händler und Werk nicht in Erscheinung. Wohl aber ist dies bei den Kartellen höherer Ordnung der Fall. Zwischen Handel und Werk tritt das Syndikat. Damit werden die unmittelbaren Beziehungen von Unternehmer zu Unternehmer, d. h. vom Händler zum Erzeuger, vollkommen aufgehoben. Durch Konzentration des gesamten Angebots der zusammengeschlossenen Werke in der Hand des Syndikats wird die Verkaufs- und Preispolitik einheitlich ausgerichtet und dabei von dem Ziel der Marktbeherrschung geleitet. Erst hier, nicht dagegen bei den Kar-

[17]) Hirsch, J., a. a. O., S. 196 ff.

tellen niederer Ordnung, wird die Marktstellung des Großhandels in entscheidender Weise geschwächt. Dabei ist zu beachten, daß gerade in der Eisenindustrie, wie aus unseren früheren Ausführungen hervorgeht, die Zusammenschlüsse höherer Ordnung eine ausschlaggebende Rolle spielen. Davon, daß im übrigen Straffheit der Eisenkartelle in den einzelnen Zweigen dieser Branche ungleich stark ausgeprägt ist, daß mannigfaltige Unterschiede nach Form und Aufbau der Zusammenschlüsse bei den einzelnen Produktionszweigen — je nach ihrer Kartellfähigkeit — bestehen, können wir in diesem Zusammenhang abstrahieren.

Während in der freien Marktwirtschaft für den Händler die Möglichkeit der Wahl des günstigsten Angebots seiner Lieferanten besteht, ist durch die Zwischenschaltung des Syndikats diese Grundbedingung einer gesicherten Marktstellung des Handels beseitigt. Die Unternehmungen des Großhandels sehen sich nunmehr gezwungen, mit einem Lieferanten, dem Syndikat, in Verkehr zu treten, das ihm selbst die Verkaufspreise und Lieferungsbedingungen weitgehend diktieren kann, und zwar so, wie es den Interessen der Werke entspricht. Auf diesen einen Lieferanten ist der Händler nun angewiesen. Um überhaupt die Möglichkeit geordneter und dauernder Lieferungen zu haben, muß er unter Umständen schwere Opfer hinsichtlich der Vertragsbedingungen auf sich nehmen. Als Beispiele für solche Zwangsmittel der Syndikatspolitik sei auf Exklusivverkehr, Begrenzung des Handelsverkehrs auf bestimmte Gebiete, Einhaltung fester erkaufspreise, Eingruppierung in bestimmte Rabattklassen hingewiesen. Solche Maßnahmen wirken sich mehr oder weniger als einseitige, den Werksinteressen entgegenkommende Festsetzung der Gewinnspanne des Handels aus. Denn naturgemäß ist die gesamte Verkaufspolitik der Syndikate darauf gerichtet, die Werksinteressen den Handelsinteressen überzuordnen, nach Möglichkeit sogar die Tätigkeit des Großhandels auszuschalten.

Eine notwendige Folge dieser Sachlage ist die Entfremdung zwischen Erzeuger und Verbraucher. In der freien Konkurrenzwirtschaft ist der Händler das gegebene Verbindungsglied zwischen diesen beiden Polen, das eine ständige Anpassung ihrer gegenläufigen Interessen ermöglicht. Dadurch, daß aber nun der Großhändler an die Vorschriften des Syndikats gebunden ist, kann er diese Funktion in der Regel nicht mehr erfüllen. Besondere Wünsche der Verbraucher und der Einzelhändler auf Ausführung bestimmter Qualitäten und Formen der Eisenerzeugnisse oder auf Belieferung von bestimmten Werken, die aus diesem oder jenem Grunde bevorzugt werden, können nicht mehr unbedingt berücksichtigt werden [18]), denn die Syndikate teilen dem Handel die Waren einfach zu. Daraus erklärt es sich auch, daß Mängelrügen hier meist von vorneherein

[18]) Beispiel hierfür bei Bonikowsky, S. 39.

ausgeschlossen oder in bestimmter Weise eng begrenzt sind. Damit soll natürlich nicht gesagt werden, daß der Produzent selbst nicht geneigt sei, auf die Wünsche der Verbraucherschaft Rücksicht zu nehmen und gegebenenfalls ein erhöhtes Gewicht auf technische Rationalisierung und Qualitätssteigerung zu legen. Vielmehr ist es so, daß er von seinem Verband keine Anregung oder Anweisung erhält, besondere Aufwendungen zur Erfüllung der Verbraucherwünsche zu machen. Dazu wären die Syndikate oft zu schwerfällig. Vor allem aber fehlt auch die Notwendigkeit hierzu, weil ja der Konkurrenzkampf unter den Erzeugern praktisch ausgeschaltet ist. — Würde der Händler in solchen Fällen seinen Verpflichtungen nicht nachkommen oder versuchen, bei der Materialabnahme den Verbänden Schwierigkeiten zu machen, so müßte er mit einem sofortigen Ausschluß aus dem Geschäftsverkehr mit dem Verband rechnen. Die Verkaufsbedingungen in der Eisenindustrie, die wohl in ihrer Härte gegenüber dem Großhandel einzig dastehen, wurden, auf Grund der Vormachtstellung der syndizierten Industrie nach und nach unter Androhung von Materialsperren dem Eisengroßhandel von der Stahlwerksverbands-A.-G. bzw. ihren Verkaufsverbänden förmlich aufgezwungen. Man sieht ohne weiteres, daß dadurch dem Handel neue Risiken übertragen wurden. Er stand nun immer vor der Gefahr, diesen oder jenen Kunden, — ohne eigenes Verschulden — durch mangelhafte Bedienung zu verlieren oder ihn nur durch Preisnachlässe halten zu können.

Für die Sicherung einer vollen Monopolstellung der Industriekartelle gegenüber dem Großhandel ist weiterhin die allgemeine Stellung entscheidend, die das Kartell in der Wirtschaft einnimmt und zwar sowohl hinsichtlich der Außerverbandsproduktion als auch der ausländischen Konkurrenz auf dem Inlandsmarkt. Vor Außenseitern kann es sich dadurch schützen, daß es den Großhandel zum ausschließlichen Verbandsverkehr verpflichtet; dies ist jedoch nur möglich, wenn die Außenseiter lediglich einen verhältnismäßig geringen Teil des Marktes beliefern können, wenn sie also praktisch keinen marktbestimmenden Einfluß haben. Daß das Aufkommen von Außenseitern in der Eisenindustrie sehr erschwert ist, wurde bereits erwähnt. So bestanden für den Großhändler nur geringe Möglichkeiten, dem Zwang der Syndikate durch Anschluß an Außenseiter auszuweichen. Zu erwähnen ist weiterhin, daß die Syndikate, nachdem sie einmal die Macht hatten, dem Großhändler jegliche Beteiligung an der Errichtung neuer außenstehender Werke verbieten konnten (Röhrenverband). Was die Frage der Auslandskonkurrenz anbetrifft, so konnten auch hier wenigstens die strafforganisierten Kartelle der Eisenindustrie sich durch internationale Kartellvereinbarungen schützen, die ihnen für den deutschen Markt Gebietsschutz gewährten oder — sollte doch ausländisches Material für den deutschen Markt zugelassen sein — sie berechtigten, den Absatz dieser

Ware durch kartelleigene Verkaufsorganisationen zu bewerkstelligen. Die Ausweichmöglichkeiten des Großhändlers waren also auch in dieser Hinsicht sehr beschränkt.

Soweit also durch Kartelle höherer Ordnung insbesondere Syndikate, die Organisation der Eisenindustrie monopolistisch geschlossen war, konnte der Eisengroßhandel sich gegen diese Abhängigkeit nicht wehren. Indem er aber damit seine Beweglichkeit und Funktionsfähigkeit weitgehend einbüßte, war sein Schicksal als selbständiger Großhandel besiegelt. Denn die Unterordnung unter die monopolistische Herrschaft der Syndikate war praktisch nahezu gleichbedeutend mit der völligen Ausschaltung des freien Großhandels im Werkhandel[19]). Die Auswirkungen des Vordringens des Werkshandels und die der Syndizierung auf die Marktstellung des Großhandels unterscheiden sich nicht wesentlich. Um die Bedeutung dieser beiden Erscheinungen in diesem Zusammenhang zu verstehen, muß man sich vergegenwärtigen, daß zwar nicht historisch und tatsächlich, aber doch logisch und theoretisch die Monopolstellung des Werkshandels eine spätere und höhere Stufe der Beherrschung des Großhandels durch die Industrie darstellt als die Monopolstellung der Syndikate. Denn das Letztere verkörpert die einheitliche Verkaufspolitik m e h r e r e r Produzenten, die innerhalb des Kartells noch in latentem Wettbewerb stehen, das Werkshandelsunternehmen ist dagegen die Verkaufsstelle e i n e s Großproduzenten.

Daraus ergibt sich, daß zunächst die Lage des einzelnen Großhändlers gegenüber dem Syndikat günstiger erscheint als gegenüber dem Werkshandel. Denn die latente Konkurrenz der Mitglieder des Industriekartells, die im Kampf um die Beteiligungsziffer am deutlichsten zum Ausdruck kommt, macht die Politik der Syndikate weniger schlagkräftig als die des Werkshandels. Außerdem kann der Großhändler unter Umständen die immer bestehende Gefahr der Auflösung eines Kartells zu seinen Gunsten ausnutzen, während er gegenüber einem einzelnen Großproduzenten, der sich durch Schaffung eines eigenen Handelsunternehmens von ihm unabhängig gemacht hat, nichts ausrichten. Solange aber nur einzelne Großproduzenten zur Errichtung von Werkshandelunternehmen übergegangen sind (wie dies bis heute der Fall ist), hat der selbständige Großhandel doch tatsächlich eine relativ stärkere Machtposition als in derjenigen Lage, die durch Syndikatsmonopolisierung gekennzeichnet ist. Es besteht dann der Vorteil für den freien Großhändler, sich die Konkurrenz der einzelnen Großproduzenten mit abgeschlossenen Werkshandelsstellen zunutze zu machen. Die Überlegenheit des alteingesessenen, über große Erfahrungen und Elastizität verfügenden selbständigen Großhändlers, seine Fähigkeit, Sonderwünschen der Kunden leichter gerecht werden zu können, kann sich hier noch weit-

[19]) I. S.: Handel mit den Werken.

gehend geltend machen und eine Selbstbehauptung bis zu einem gewissen Grade ermöglichen.

Im übrigen läuft die Unterdrückung des freien Eisengroßhandels durch Syndikat- und Werkshandelsfirmen auf das Gleiche hinaus. In jedem Falle werden ihm letzten Endes nur die Aufgaben der Vermittlung zwischen Produktion und Konsumtion nur insofern überlassen, als sie für jene Monopolstellen der Erzeuger nicht lohnend sind. Das Betätigungsfeld des freien Großhändlers wird eingeengt auf den kleinen Bereich des besonders risikoreichen Absatzes an die kleinsten Abnehmer oder an ungünstig gelegene Gebiete. Auch dort, wo der Absatz zeitlich sehr schwankend und damit unsicher, oder die Abnehmer nicht unbedingt zahlungssicher sind, überlassen die monopolisierten Erzeuger dem Großhändler das Feld. Dieser Spielraum ist aber so eng und so gefährdet, daß er keine Grundlage für eine Selbstbehauptung des freien Großhandels darzustellen vermag.

b) Das Händlerkartell als Mittel der Selbstbehauptung des freien Eisengroßhandels.

aa) Einzelkartelle.

Daß die eigene Verbandsbildung der selbständigen Großhändler wenig Aussichten für eine Durchbrechung des Erzeugermonopols bietet, geht schon daraus hervor, daß, wie gezeigt wurde, die Voraussetzungen für Händlerkarteller im allgemeinen sehr ungünstig und die Außenseiterfragen besonders schwer zu lösen sind. Immerhin ist dann, wenn einmal ein Händlerkartell zustande gekommen ist, die Marktstellung der Händler besser geschützt als wenn sie ohne Zusammenschluß aus eigenen Kräften sich wehren müssen.

Die günstigste Form der Selbstbehauptung des Großhandels mit Hilfe der Verbandsbildung ist dann gegeben, wenn Produzenten- und Händlerkartell zusammenarbeiten und sich gegen ihre jeweiligen Außenseiter verbünden[20]). Solange dieses Zusammengehen noch nicht erreicht ist, besteht eine für den Großhändler ziemlich aussichtslose Kampflage. Jede Partei versucht in Verbindung zu den Außenseitern der anderen Partei zu kommen. Das Produzentenkartell versucht den Händleraußenseiter durch „Treurabatte" und ähnliche Begünstigungen zu binden, während der Händlerverband die Außenseiter der Produzentenvereinigung durch Gewährung von Vorzugsbedingungen zu gewinnen strebt. Dabei hat in der Regel die Händlerpartei einen ungünstigeren Stand, eben weil hier die Gefahr der Außenseiterkonkurrenz wesentlich größer ist. So war es meist die Initiative der Großhändler selbst, die zu einer Einigung beider Parteien führte. Dies konnte sich gelegentlich sogar so auswirken.

[20]) Vgl. zu Folgendem Hirsch, J., a. a. O., S. 205 ff.

daß die Großhändlerverbände von sich aus die noch uneinigen Industriellen zur Kartellierung veranlaßten [21]).

Die Form der Einigung von Erzeuger- und Händlerverband ist durch den Exklusivvertrag gegeben. Auf diese Weise konnten nun auch die Handelskartelle einen wirksamen Außenseiterzwang durchführen. Das Wesen eines solchen Vertrages besteht darin, daß die Verbände sich gegenseitig zum ausschließlichen Verkehr ihrer Mitglieder verpflichten und zwar beiderseits zu den besonderen Bedingungen der Verbände. In diesem Falle ist die Lage der einzelnen kartellierten Großhandelsunternehmung besser gegen Unterdrückung durch die Produzentenmacht gesichert als bei verbandslosem Zustand. Denn der Händlerverband hat selbstverständlich mehr Möglichkeiten, die Interessen seiner Mitglieder zu schützen, als ein einzelnes Unternehmen, selbst wenn es verhältnismäßig kapitalstark ist. Vor allem konnte auf diese Weise vielfach dem weiteren Vordringen des Werkshandels Einhalt geboten werden. Ganz allgemein läßt sich in dieser Hinsicht sagen, daß der Exklusivvertrag, der dem Großhandel den besonderen Vorteil brachte, daß die namentlich seit dem Beginn des 20. Jahrhunderts sich immer mehr durchsetzende Tendenz zur Ausschaltung von Zwischenhandelsgliedern — hervorgerufen durch die Intensivierung der modernen Handels- und Verkehrstechnik und vor allem durch die industrielle und kommerzielle Konzentrationsbewegung — gebremst werden konnte. Der Exklusivvertrag sicherte dem zusammengeschlossenen Großhandel nicht nur eine bessere Marktstellung und eine stärkere Front gegen die Außenseiter des Großhandels; er konnte auch die Stellung des Großhandels gegenüber den Einzelhändlern und der Verbraucherschaft, besonders gegenüber Konsumvereinen und Großverbrauchern verbessern [22]).

So ergibt sich, daß zwar die Lage des einzelnen Großhändlers auf dem Boden der Verbandsbildung schwieriger war, als innerhalb einer allseitig freien Konkurrenzwirtschaft. Denn eine Beschränkung seiner Selbständigkeit war mit der Verbandsbildung gerade für den Händler fühlbar, der ja viel mehr als etwa der Industrielle von Hause aus auf Unabhängigkeit eingestellt ist. Doch konnte er damit zum mindesten seine Selbstbehauptung als freier Berufsstand gegenüber der völligen Unterdrückung durch die Erzeugermonopole erkaufen. Die Schwierigkeit lag dann nur noch darin, daß eine durchgängige Kartellierung des gesamten Eisenhandels in so straffer Form wie bei den Erzeugern nicht möglich war. Die Gründe dafür dürfen wir nunmehr als bekannt voraussetzen.

Zu erwähnen ist noch, daß infolge der verhältnismäßig leichten Umstellung eines Großhändlers auf andere Erzeugnisse ein Durchbrechen des Kartellzwangs deshalb immer wieder möglich war, weil

---

[21]) Leiße, a. a. O., S. 170 ff.
[22]) v. Beckerath, H, Industrielle Kartellprobleme, a. a. O., S. 18 ff.

jederzeit wesentliche Zweige des Eisengroßhandels überhaupt nicht oder nur lose zusammengeschlossen waren. Sobald also dieser oder jener Großhändler sich in einem strafforganisierten Handelskartell zu sehr eingeengt fühlte, konnte er oft verhältnismäßig leicht durch Umstellung auf andere Erzeugnisse den Anschluß an weniger fest organisierte Eisenhandelsverbände suchen oder gar zu den freien Außenseitern überspringen.

Endlich sei darauf hingewiesen, daß auch bei dem Zusammengehen von kartelliertem Großhandel und Produktion im Exklusivvertrag die Auseinandersetzungen und Kämpfe — nur in anderer Form — weiter geführt wurden. Es war ein dauerndes Ringen um die Gewinnspanne des Handels. Ständig änderten sich dabei die Verkaufsbedingungen und die Formen der Vertragsabschlüsse. Nur allzu oft war das Ergebnis eine Verringerung der Handelsspanne, sei es durch Herabsetzung der Treurabatte durch stärkere Risikoabwälzung auf den Großhandel oder durch Abwälzung von Unkosten, wie Steuern, Soziallasten und dergleichen auf diesen, wobei in der Regel nur selten die Möglichkeit der Weiterwälzung auf Einzelhändler oder Verbraucher bestand.

bb) Gesamtkartell und berufsständische Ordnung.

Aus alledem geht schon hervor, daß geordnete Verhältnisse und die sichere Gewähr für die Erhaltung des selbständigen Großhandels durch einzelne Händlerkartelle auf die Dauer nicht zu erlangen waren. Darin liegt der große Vorteil eines Generalkartells, wie des im neuen Deutschland errichteten „Bund der deutschen Eisenhändler" (B. D. E.), daß die erforderliche Einheitlichkeit der Front gegenüber den Produzenten damit wenigstens prinzipiell möglich wird. Freilich konnten wir zeigen, wie außerordentlich schwer dies praktisch zu verwirklichen war[23]). Die überaus große Anzahl von Handelsunternehmen, die Mannigfaltigkeit der Spezialisierung, der Handelswege und der Interessenrichtungen machte sich in der Verbandspolitik des B. D. E. ebenso störend bemerkbar, wie dieser Umstand früher die Kartellbildung im Großhandel überhaupt beeinträchtigt hatte. Da die in der Sache nun einmal gegebene Zersplitterung des Großhandels immer wieder Spannungen zwischen den einzelnen Gruppen und Firmen hervorrief, waren unzählige und unermüdliche Einzelverhandlungen erforderlich, um einen Ausgleich der Interessen zu schaffen. Besonders erschwerend war, daß es auch jetzt immer noch Außenseiter des Großhandels gab und daß ferner die mächtigen Werkshandelsgesellschaften ihren Einfluß in der neuen Organisation geltend zu machen versuchten. Dabei hatte der B. D. E.

---

[23]) Vgl. oben S. . . .

von Anfang an die Förderung des selbständigen, insbesondere des alteingesessenen und traditionsbewußten Händlers als eine seiner wesentlichen Aufgaben erkannt.

Wir haben die Gründe dafür, daß auch das Generalkartell des B. D. E., — das wenigstens praktisch den gesamten Groß- und Kleinhandel umfaßt, — mit großen Schwierigkeiten bei der Erfüllung dieser Aufgabe zu kämpfen hatte, in unseren Ausführungen über die Voraussetzung der Bildung von Händlerkartellen kennen gelernt. Sie wurzeln, um es hier noch einmal anzudeuten, in der starken Differenzierung der Interessen und in der schwachen Bindung des Großhändlers am Anlagevermögen und Standort. Diese letzte Ursache der Gefährdung des selbständigen Großhandels, d. h. also der Wesensgegensatz der betriebswirtschaftlichen Struktur von Erzeugung und Handel läßt sich naturgemäß auch durch ein Generalkartell nicht ohne weiteres beseitigen. Dies muß ausdrücklich betont werden, wenn man die Möglichkeiten des B. D. E. im Ringen um die Selbstbehauptung des freien Großhändlers richtig einschätzen will.

Diese Feststellung, auf die unsere analytische Untersuchung hinausläuft, führt zu folgendem Schluß:

Der tiefgreifende Unterschied zwischen Erzeugung und Handel im Bereiche einer hochentwickelten großkapitalistischen Eigenwirtschaft kann nur von einer h ö h e r e n Ebene aus neutralisiert werden. Die letzte Instanz für die Wahrung der für das Gesamtwohl durchaus förderlichen Selbständigkeit der Träger der Großhandelsfunktion muß also ü b e r der Sphäre der Händlerschaft selbst, also auch über dem Generalkartell des B. D. E. stehen. Es muß mit anderen Worten die Möglichkeit gegeben sein, daß der S t a a t oder die „berufsständischen Organisationen", die über jenen grundlegenden Interessengrundsatz gestellt sind, unmittelbar die Marktorganisationen der Erzeuger und der Händler kontrollieren und gegebenenfalls lenken können. Die erforderlichen Grundlagen dafür sind, wie erwähnt, durch die neueren Tendenzen der Überordnung der „G r u p p e n" über die Kartelle, wie sie insbesondere durch den Erlaß des Reichswirtschaftsministers vom 12. 11. 1936 geschaffen wurden, nunmehr gegeben. Die Gliederungen der öffentlich-rechtlichen Organisation haben also in Zukunft eine große Bedeutung für die gesamte Kartellpolitik und damit auch für den immer wieder notwendig werdenden Interessenausgleich von Erzeugung und Handel in der Preis- und Absatzpolitik [24]).

Dadurch, daß den Wirtschaftsgruppen das Recht zugestanden wurde, von den Kartellen Auskünfte über Preisbindungen zu erlangen und außerdem ihren Einspruch geltend zu machen, daß überdies die Reichswirtschaftskammer und die Reichsgruppen „Industrie" und „Handel" an allen Besprechungen und Verhandlungen der Kartelle

[24]) Vgl. Frankfurter Zeitung vom 17. 11. 36, Nr. 589, S. 3.

teilnehmen dürfen, ist die wirtschaftliche Selbstverwaltung zu einem höheren Grad von wirtschaftspolitischer Gestaltungskraft entwickelt worden. So ist gegenwärtig auch für die Eisenwirtschaft eine Ordnung geschaffen worden, die nun endlich die volle Gewähr dafür zu bieten vermag, daß die berechtigten Interessen eines freien, von den Erzeugungsmonopolen unabhängigen und standesbewußten Eisengroßhandels in aller Zukunft gewahrt werden können.

LEBENSLAUF.

19. Januar 1912 in Hattingen geboren. Von 1923 bis 1932 Besuch der Humboldt-Oberrealschule in Essen. Abitur.

Von S.-S. 1932 bis W.-S. 1934 immatrikuliert an der Hindenburg-Handels-Hochschule zu Nürnberg. Von W.-S. 1934/35 bis S.-S. 1936 immatrikuliert an der Goethe-Universität Frankfurt a. M.

November 1935 Diplom-Kaufmann-Examen. 20. Februar 1937 mündliche Prüfung der Promotion.

Wirtschaftspraxis in den kaufmännischen Betrieben der Firmen: Kalle & Co., Wiesbaden-Biebrich, O. Fennel Söhne, Kassel, Renker-Belipa, Düren.